



# Auktionen gibt es überall

Jeden Tag werden bei Auktionen hohe Summen zwischen Käufern und Verkäufern bewegt. Auktionen betreffen uns alle in unterschiedlichster Hinsicht – sie bestimmen u.a. die Preise für Wohnraum, Strom, Wertpapiere oder Rohstoffe. Paul Milgrom und Robert Wilson haben die Auktionstheorie weiterentwickelt und neue Auktionsformate konzipiert. Davon profitieren Verkäufer, Käufer und Verbraucher weltweit.

Der Auktionshandel hat eine lange Tradition. Heutzutage wechseln so nicht nur Gebrauchsgegenstände, Kunstobjekte oder Wohnungen ihren Besitzer, sondern auch Emissionszertifikate, Fangquoten oder Funkfrequenzen. Dadurch haben sich Auktionen zu sehr komplexen Instrumenten entwickelt, bei denen die strategische Interaktion zwischen den Bietern das Ergebnis bestimmt. Die Auktionstheorie hilft, sie besser zu verstehen. Sie untersucht die Folgen unterschiedlicher Regeln für Angebots- und Endpreise.

**Robert Wilson** entwickelte eine Theorie für Objekt-Auktionen mit einem allgemeinen Wert, der im Voraus ungewiss, aber am Ende für alle gleich ist. Zum Beispiel der künftige Wert von Funkfrequenzen oder die Menge an Mineralien in einer bestimmten Region. Seine Theorie erklärt auch, warum rationale Bieter tendenziell Gebote unter ihrem eigenen besten Schätzwert für den allgemeinen Wert abgeben: Sie haben Angst vor dem sogenannten Fluch des Gewinners, also zu viel zu zahlen (Bild 1). Bei den meisten Auktionen hat das Objekt nicht nur einen Wert für die Allgemeinheit, sondern auch einen privaten. Bietet man zum Beispiel für ein Haus, berücksichtigt man dessen Lage

in Bezug auf den Arbeitsweg – den privaten Wert – sowie, als allgemeinen Wert, den künftigen Marktwert.

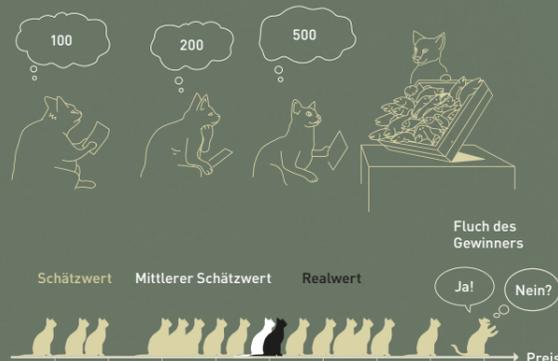
**Paul Milgroms** Theorie bezieht sowohl allgemeine als auch private Werte ein. Er zeigte auf, dass die Probleme im Zusammenhang mit dem Fluch des Gewinners bei "englischen Auktionen" – wenn die Gebote niedrig beginnen und allmählich steigen – geringer sind als bei "holländischen Auktionen". Hier wird der Preis gesenkt, bis ihn jemand akzeptiert. Der Grund ist, dass die Bieter mit steigenden Geboten von anderen leichter einschätzen können, wie sie mit ihrer Einstufung des allgemeinen Wertes liegen.

Inzwischen werden auch Objekte wie Landrechte für Flugzeuge oder Funkfrequenzen für Telekommunikationsbetreiber versteigert. Ziel war ein Vergabeverfahren, das nicht nur dem Verkäufer, sondern der Gesellschaft insgesamt zugutekommt. Milgrom und Wilson erfanden ein neues Auktionsformat, bei dem viele zusammenhängende Objekte gleichzeitig versteigert werden konnten – die simultane Mehrundenauktion (SMRA, Bild 2). Dieses Auktionsformat kam erstmals 1994 in den USA zum Einsatz.



## Der Fluch des Gewinners

Kein Bieter kennt den allgemeinen Wert, etwa die Menge an Fischen in einer Kiste sowie deren Wert. Ein zu optimistischer Bieter riskiert, zu viel zu zahlen. Der Gewinn wird zu einem Verlust: der Fluch des Gewinners. Ein Bieter riskiert, die Auktion zu gewinnen und dadurch zu viel zu zahlen, weil er den Wert zu optimistisch eingeschätzt hat. Um die negativen Folgen eines Fluchs des Gewinners zu vermeiden, sollte der Verkäufer den Käufern so viele Informationen wie möglich zukommen lassen: zum Beispiel Hausbesichtigungsprotokolle, Ergebnisse von Probebohrungen oder Echtheitszertifikate.



## Auktionen mit vielen Objekten

Die Preisträger haben ein Auktionsformat konzipiert, das Telekommunikationsunternehmen Frequenzlizenzen in einer Weise zuteilt, die der Gesellschaft zugutekommt. Beispiel: Ein schwedischer Betreiber möchte ein nationales Mobilfunknetz errichten. Wenn die Frequenzen zunächst in Lappland und dann bis zur südlichsten Region Skåne versteigert werden, hängt der Wert einer Lizenz in Lappland auch vom Erfolg des Bieters in anderen Regionen ab. Angesichts dieser Ungewissheit bezüglich der Regionen halten die Betreiber ihre Gebote niedrig oder verzichten möglicherweise sogar auf die Teilnahme an der Auktion.

Die Lösung der Preisträger bestand darin, allen Bietern alle Lizenzen gleichzeitig anzubieten, beginnend mit niedrigen Preisen und der Chance, mehrmals zu bieten. 1994 wurden in der ersten simultanen Mehrundenauktion in Amerika zehn Lizenzen in 47 Auktionsrunden für insgesamt 617 Millionen Dollar verkauft.



**Paul R. Milgrom**  
Geboren 1948 in den USA. Shirley und Leonard Ely Jr. Professor für Geistes- und Naturwissenschaften, Stanford University, USA.

**Robert B. Wilson**  
Geboren 1937 in den USA. Adams Distinguished Professor of Management, Emeritus, Stanford University, USA.



Foto: Portrait von Paul R. Milgrom: Elena Zhukova für Stanford Graduate School of Business; Portrait von Robert B. Wilson: Etem Zheva für Stanford Graduate School of Business