



„Die Wirtschaft ist nichts anderes als ein Spiel.“

Regeln. Wenn Menschen Geschäfte machen, entscheiden sie nicht nur mit dem kühlen Kopf. Neid, Gewinnsucht, Torschlusspanik — von welchen Gefühlen der Handel beeinflusst wird, untersucht der moderne Ökonom Axel Ockenfels mit der Spieltheorie.

Interview: Ariel Hauptmeier und Hilmar Poganatz



Am 9. September hält Axel Ockenfels in der Autostadt einen Vortrag über Spielen in der Wirtschaft - mehr dazu auf Seite 76.

StadtAnsichten: Herr Ockenfels, was hat die Spieltheorie eigentlich mit Spielen zu tun?

Axel Ockenfels: Sehr viel - John von Neumann, einer ihrer Begründer, war ein begeisterter Schach- und Poker-Spieler. Er wollte wissen, wie man diese Spiele rational spielen kann. Viele kennen von Neumann, ein mathematisches Genie, der auch den ersten Computer mitentwickelt hat, aus Stanley Kubricks Film „Doktor Seltsam“.

StadtAnsichten: Warum ist die Spieltheorie für die Wirtschaftswissenschaft so interessant?

Ockenfels: Die Wirtschaft ist ja letztendlich nichts anderes als ein Spiel. Es gibt gewisse Marktregeln, an die sich alle halten müssen. So gibt es etwa in einer Oligopol-Situation, also in einem Markt mit wenigen Anbietern, „Spielpartner“, die alle versuchen, ihren eigenen Gewinn zu maximieren. Dazu müssen sie sich Gedanken über die Aktionen der anderen „Spieler“ machen, um die beste Reaktion darauf berechnen zu können.

StadtAnsichten: Aber ist Spieltheorie am Ende nicht nur „graue Theorie“?

Ockenfels: Nein: Man kann die wichtigen Parameter einer Entscheidungssituation in ein einfaches Spiel übertragen, das die Realität modellhaft abbildet. Die Untersuchung des Modells erlaubt häufig wichtige Schlüsse über die Realität.

StadtAnsichten: Welche experimentellen Spiele spielen Sie denn zurzeit mit Ihren Studenten?

Ockenfels: Im Moment beschäftige ich mich vor allem mit Modellen für Auktionen, bei denen der Anbieter mehr als ein Gut versteigert. Das ist zum Beispiel am Strommarkt oder auf Finanzmärkten der Fall, oder wenn ein Automobilkonzern Reifen einkauft.

StadtAnsichten: Nennen Sie uns doch ein Beispiel für ein gelungenes Auktions-Design.

Ockenfels: Online-Märkte sind ein faszinierendes Feld, weil sie klaren Regeln folgen und das Verhalten der Marktteilnehmer bis ins Detail sezierbar wird. Nehmen Sie Ebay - man hat sich Mitte der Neunziger dort dafür entschieden, so genannte „Zweitpreis-Versteigerungen“ zur Regel

zu machen, unter anderem genau zu der Zeit, in der der Ökonom William Vickrey den Nobelpreis dafür bekommen hatte. Als Auktionsgewinner zahlen sie nur den Preis des zweithöchsten Gebots. Wer sich nicht mit Spieltheorie beschäftigt, fragt sich, warum der Verkäufer nicht das höchste Gebot nehmen sollte. Dafür gibt es aber sehr gute Gründe: Diese Methode macht die Auktion nämlich strategisch sehr einfach und führt zu höheren Geboten -jeder bietet genau das, was das Gut ihm wert ist, ganz egal was die anderen machen.

StadtAnsichten: Internet-Auktionshäuser werden wegen ihrer

Online-Märkte sind ein faszinierendes Forschungsfeld, weil sie klaren Regeln folgen und das Verhalten der Marktteilnehmer bis ins Detail sezierbar wird.

Den Konsumenten, der rein rational handelt, gibt es nicht.

freien Preisbildung oft als perfekte Märkte bezeichnet. Begegnet man dort dem idealen Konsumenten?

Ockenfels: Die Spieltheorie zeigt, dass der so genannte „Homo oeconomicus“ eine Kunstfigur der klassischen Wirtschaftswissenschaft ist. Den Konsumenten, der rein rational handelt, gibt es nicht. Die Ökonomen haben lange unterschätzt, dass auch irrationale Momente eine wichtige Rolle spielen. Diese geraten nun zunehmend ins Blickfeld. Gerade bei Online-Auktionen beobachten wir einige Verhaltensformen, die dem Ideal des kühl und sachlich entscheidenden Käufers nicht entsprechen.

StadtAnsichten: Also bietet doch nicht jeder den Betrag, der ihm das Gut wert ist?

Ockenfels: Nur in Situationen, in denen der Käufer den Wert des Gutes ganz genau kennt. Sobald aber Unsicherheiten hinzukommen, wie etwa die Vertrauenswürdigkeit des Verkäufers, gewinnt derjenige, der am optimistischsten ist. Neulich habe ich bei Ebay eine Lego-Eisenbahn für meine Tochter ersteigert, obwohl die Bewertung des Verkäufers nicht ganz so gut war. Die Eisenbahn kam an und war kaputt. Ich hatte die Seriosität des Verkäufers zu hoch eingeschätzt und habe dafür bezahlen müssen.

StadtAnsichten: Wie sicher und wiederholbar sind die Ergebnisse der experimentellen Wirtschaftswissenschaft?

Ockenfels: Sie sind überraschend exakt. Man könnte meinen, unsere „kleinen Spielchen“ sagten wenig über die Welt aus. Doch es ist eine sehr beeindruckende Erfahrung, ein Experiment an verschiedenen Orten mit verschiedenen Leuten durchzuführen und immer die gleichen Ergebnisse zu erhalten. Zum Beispiel beim klassischen Marktexperiment, in dem meine Studenten im Hörsaal miteinander handeln. Am Ende ermittelt dieser künstliche Markt genau den Preis, den wir vorhergesagt haben.

StadtAnsichten: Sie haben gezeigt, dass Marktteilnehmer sich erstaunlich fair verhalten. Die klassische Theorie schließt so etwas aus. Warum maximiert nicht jeder seinen eigenen Nutzen?

Ockenfels: Nehmen Sie das „Ultimatum-Spiel“. Person A bekommt 100 Euro, die er mit Person B teilen darf. B kann ent-

scheiden, ob er die Aufteilung annimmt. Nimmt er an, bekommt er seinen vorgeschlagenen Anteil. Lehnt er ab, bekommt keiner von beiden etwas. Meist gibt A gleich die Hälfte ab, um das Risiko einer Ablehnung zu minimieren. So werden Egoisten aus strategischen Gründen zu fairen Spielern.

Spieltheorie

Die Spieltheorie hilft Wissenschaftlern herauszufinden, nach welchen Kriterien Menschen Entscheidungen treffen, wenn ein System feste Regeln vorschreibt. Dabei werden die von einer Entscheidungssituation betroffenen Menschen Spielern gleichgesetzt. Sie ist ein Teilgebiet der Mathematik sowie der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften und berücksichtigt komplexe Motivationen, die von der klassischen Ökonomie ausgeblendet werden, zum Beispiel Neid oder Statusangst. Wie Schach wird auch die Marktwirtschaft als ein „Spiel“ betrachtet, für das man versucht, optimale Strategien herzuleiten.

Begründet wurde die Spieltheorie in den 40er-Jahren des letzten Jahrhunderts durch John von Neumann und Oskar Morgenstern. Der schizophrene Mathematiker John F. Nash erhielt 1994 mit John Harsanyi und dem Deutschen Reinhard Selten den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften, nachdem er die Spieltheorie auf den Handel ausgedehnt hatte. Das „Nash-Gleichgewicht“ beschreibt eine ideale Spielsituation, in der es sich für keinen Marktteilnehmer lohnt, seine Strategie zu ändern: Der Händler erhöht seine Preise nicht und der Kunde wechselt nicht den Anbieter. Nashs Leben zeigt der Film „A Beautiful Mind“ (2001) mit Russell Crowe in der Hauptrolle.

StadtAnsichten: Das klingt geradezu paradiesisch.

Ockenfels: Nur scheinbar, denn die Teilnehmer handeln nicht aus altruistischen Gründen so. Unsere Untersuchungen zeigen, dass faire Menschen vor allen Dingen an ihrer eigenen relativen Position interessiert sind. Das ist die Grundaussage meines Konzeptes ERC - Equity, Reciprocity and Competition, übersetzt „Gerechtigkeit, Gegenseitigkeit und Wettbewerb“. ERC zufolge hängt es von den Anreizen ab, wie Menschen auftreten: fair, wechselseitig kooperativ oder wettbewerbsorientiert. Der Mensch ist nicht per se egoistisch oder fair. Das Prinzip ERC ist relativ einfach, kann aber viele unterschiedliche Fälle menschlichen Verhaltens erklären und versöhnt auf diese Weise den Homo oeconomicus und seine Kritiker. ERC zeigt: Wenn es auch nur ein bisschen Fairness in der Welt gibt, kann das einen riesigen Einfluss auf das Verhalten aller haben. Das liegt daran, dass es häufig strategisch günstig ist so zu tun, als ob man nett ist.

StadtAnsichten: Wie können Unternehmen die Erkenntnisse der Spieltheorie nutzen?

Ockenfels: Bislang betreiben wir in Deutschland vor allem Grundlagenforschung, da sind die Amerikaner uns voraus. Vernon Smith etwa hat vor zwei Jahren den Nobelpreis unter anderem für seine experimentellen Arbeiten im Bereich der Energiewirtschaft bekommen, mit denen er Regierungen und Unternehmen beraten hat. Auch in Deutschland möchte

ich in Zukunft stärker Unternehmen spieltheoretisch beraten. Denken Sie an die immensen Kosten, die das falsche Design von Kaliforniens Energiemärkten hervorgerufen hat. Mit kostengünstigen Experimenten hätte so etwas verhindert werden können. ●

Unsere Untersuchungen zeigen, dass faire Menschen vor allen Dingen an ihrer eigenen relativen Position interessiert sind.



Axel Ockenfels. 35, ist einer der bekanntesten Ökonomen weltweit. Zr lehnte eine Professur in den USA ab, um an der Universität Köln 2003 einen Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre zu übernehmen. Dort baut er ein Labor für experimentelle Wirtschaftsforschung auf und leitet das Energiewirtschaftliche Institut (EWI). Bekannt geworden ist er mit der Theorie ERC — Equity, Reciprocity and Competition —, die erklärt, warum Menschen entsprechend der Rahmenbedingungen fair oder egoistisch agieren. Ockenfels ist Schüler des Spieltheoretikers Reinhard Selten, dem einzigen deutschen Nobelpreisträger für Ökonomie.