

Gastkommentar

## «Der Fluch des Gewinnens»

Wenn es um 2 Uhr nachts an der Haustüre klingelt, ist das nicht immer eine schlechte Nachricht; und wenn man eine Auktion gewinnt, ist das nicht immer eine gute Nachricht. Beides zeigt der diesjährige Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften.

Wer bei einem Auktionshaus ein Kunstwerk ersteigert, erhält bestimmt viele Glückwünsche. Manchmal sollte man diese Person aber mehr bedauern als beglückwünschen. Gehen wir einmal davon aus, dass der Wert des Kunstwerks, auch wenn für jeden unterschiedlich, für alle die grosse Unbekannte ist. Alle Mitbietenden versuchen sich also darin, den Wert richtig einzuschätzen.

Es gewinnt jedoch nicht einfach die Person mit der höchsten Wertschätzung, sondern vielleicht diejenige, die den Wert am meisten überschätzt! Es könnte also gut sein, dass der Gewinner der Versteigerung einen Preis zahlt, der zu hoch ist. Umgekehrt gibt es auch Versteigerungen von öffentlichen Aufträgen, wobei das kleinste Gebot gewinnt. Wenn jetzt verschiedene Firmen ihre Kosten zur Durchführung des Auftrages schätzen, gewinnt nicht unbedingt die Firma mit den kleinsten Kosten, sondern vielleicht diejenige, die ihre Kosten am meisten unterschätzt. Dieses Phänomen heisst in der Auktionstheorie «Der Fluch des Gewinnens». Ein wichtiges Ziel einer guten Auktion, nämlich, dass das versteigerte Gut an den Bietenden mit dem grösstmöglichen Nutzen gelangt, würde dadurch verfehlt.

Der diesjährige Nobelpreis in Wirtschaftswissenschaften belohnt Erkenntnisse in Theorie und Praxis von Auktionen, also Versteigerungen. Auktionen haben eine lange Tradition und stecken auch heute hinter vielen Vergaben von Gütern – vom antiken Griechenland über holländische Tulpenmärkte bis heute zu



Robert Wilson (l.) klingelte bei Paul Milgrom (r.) um 2 Uhr früh an der Haustüre, um zu berichten, dass sie beide zusammen den Nobelpreis erhalten haben. Bild: pd

Versteigerungen von Grundstücken, Mobilfunk-Frequenzen und Werbeflächen im Internet, z. B. bei Google Ads. Die diesjährigen Preisträger Paul Milgrom und Robert Wilson haben Auktionen theoretisch analysiert und praktisch verbessert. Das oben genannte Problem des «Fluch des Gewinnens» beispielsweise haben sie erkannt und Gegenmassnahmen vorgeschlagen. Auktionen, in welchen es mehrere Runden des Bietens gibt, und alle Mitbietenden nach jeder Runde gezielte Rückmeldungen zu den Geboten erhalten, können diesem Problem entgegenwirken. Es gibt verschiedene Arten und Varianten

von Auktionen. Die Preisträger haben nicht nur theoretisch aufgezeigt, welche Auktionsformate für welche Ziele am besten geeignet sind, sondern auch neue Auktionsformate entwickelt und erfolgreich eingeführt.

In den letzten Jahren wurden Spektrum-Auktionen für Mobilfunk-Frequenzen in vielen Ländern entsprechend dieser Erkenntnisse ausgestaltet. In der Schweiz wurden beispielsweise im Jahr 2019 Frequenzen für die 5G-Technologie versteigert. Die Versteigerung hatte laut Eidgenössischer Kommunikati-

onskommission ComCom folgenden Zweck: «Ziel der Frequenzvergabe war aber nicht ein möglichst hoher Auktionserlös, sondern eine effiziente Frequenzverteilung zur Sicherstellung einer ausgezeichneten Mobilfunkversorgung der Schweiz.» Trotzdem sind für den Bund immerhin CHF 379 Mio – also CHF 44.– pro Einwohner – zusammengekommen. Die Forschung der diesjährigen Preisträger Milgrom und Wilson fällt in den Bereich des «Market Designs», beschäftigt sich also mit der Ausgestaltung von Märkten zugunsten aller Marktteilnehmer.

Wenn es um zwei Uhr morgens an der Haustüre klingelt, dann ist das selten eine gute Nachricht. In diesem Fall schon. Paul Milgrom, Professor an der Stanford University, wurde durch das Klingeln geweckt und sah, dass vor seiner Haustüre sein Nachbar und ehemaliger Mentor, Robert Wilson, steht.

Dieser berichtete ihm, dass sie beide gemeinsam den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften erhalten haben. Milgrom antwortet: «Wow, yeah. Okay.» Vielleicht ist es typisch für Milgrom, dass er eine der grössten akademischen Auszeichnungen spontan als «okay» bezeichnet. Im Gegensatz dazu redet er über seine momentanen Projekte voller Begeisterung. Mit funkelnden Augen erzählte er mir einmal bei einem Mittagessen, wie er für das laufende Praxisprojekt (es ging um Versteigerungen von Breitband-Lizenzen, wenn ich mich richtig erinnere) gerade ein überaus grosses mathematisches Gleichungssystem lösen müsse. Es ist gerade eine Stärke der Auktionstheorie, die durch Milgrom und Wilson entscheidend vorangebracht wurde, mit anspruchsvollen mathematischen Methoden aus der ökonomischen Theorie konkrete praktische Probleme zu lösen. Die Verleihung des Nobelpreises macht die beiden endgültig zu «Gewinnern» – verflucht sind sie deswegen aber keineswegs.



**Berno Büchel**  
Professor für Volkswirtschaftslehre, Lehrstuhl für Mikroökonomie, an der Universität Fribourg