Spieltheorie (GAIN)

Die Herausforderung

Die wichtigsten und mehrfach nobelpreisgekrönten Erkenntnisse der Spieltheorie für Verhandlungen lauten:

- Die Regeln einer Verhandlung vorgeben zu können, ist ein großer Vorteil.
- Für jede Wettbewerbssituation sind unterschiedliche Regeln optimal.
- Die Anwendung von Regeln verlangt einen bestimmten Verhandlungsprozess.

Unter welchen Voraussetzungen funktioniert das? Wie geht man idealerweise vor? Welcher Prozess und welche Regeln maximieren die Verhandlungsmacht? Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein? Welche weiteren Faktoren beeinflussen den Verhandlungserfolg?

Unsere Methode

Antworten auf diese Fragen gibt unser wissenschaftliches Verhandlungskonzept GAIN (GAme theory In Negotiations). GAIN kann eingesetzt werden, wenn:

- der zu vergebende Auftrag für die Anbieter attraktiv ist
- und es mehrere akzeptable Anbieter gibt.

In einem GAIN-Projekt schaffen wir auf Basis eines wohldefinierten Prozesses gemeinsam mit Ihnen die benötigen Voraussetzungen, analysieren die spezifische Wettbewerbssituation, entwickeln hierfür spieltheoretisch optimierte Regeln und setzen sie gemeinsam mit Ihnen um. Ein Projekt endet stets mit der Vergabe des Auftrags an den oder die Anbieter mit dem aus Ihrer Perspektive besten Preis-Leistungsverhältnis auf einem sehr wettbewerbsfähigen Preisniveau.

Meilensteine

- Projektwahl
- Kick-Off
- RfQ Design
- Technische Gespräche
- Delta Evaluation
- Vergabedesign

- Kommunikation
- Verhandlung und Vergabe

To top