



„Theorie ohne Praxis ist leer, Praxis ohne Theorie ist blind.“ Die Spieltheorie ist die Mathematik strategischer Interaktion. Das Verhalten von Menschen ist zwar nicht vollständig berechenbar, aber im Zusammenspiel von spieltheoretischer Theorie und Praxis sind Anwendungen entstanden, die einen deutlichen Mehrwert für ihre Nutzer schaffen. In praktischen Situationen ist eine aufwendige Abbildung der Nutzenfunktionen, wie sie in der Ökonomik üblich ist, nicht erforderlich. Vielmehr geht es um die Anwendung spieltheoretischer Prinzipien.

Als besonders produktiv für die Anwendung von Spieltheorie haben sich im Einkauf bei Vergabesituationen gezeigt, die über ein hohes Volumen verfügen, die interessant für Lieferanten sind und deren Leistung sich gut spezifizieren lässt. Nach ihrer Vertreibung in Technologie- und Automobil-OEMs erkennen auch zunehmend Unternehmen aus anderen Bereichen die Vorteile von spieltheoretisch optimierten Vergaben.