

Handelsblatt online vom 30.08.2019

Meinung
Gastbeiträge
Spieltheorie-Kolumne

Spieltheorie-Kolumne

Wie Ökonomie Systeme effizienter macht - und sogar der eigenen Gefühlslage hilft

Ob Kita-Platz, neuer Job oder Beziehung: Bewerber spielen oft nachvollziehbar nicht mit offenen Karten. So bleiben wertvolle Ressourcen ungenutzt. Doch es gibt einen Ausweg.

In wenigen Tagen beginnt in meiner Heimatstadt München das neue Kita-Jahr. Viele Eltern warten nach einem Bewerbungsmarathon noch immer auf eine Antwort, obwohl die Anmeldefrist bereits seit Monaten verstrichen ist. Das löst nicht nur Frust bei Eltern aus, sondern auch bei Unternehmern wie mir, die von Müttern in der Babypause hören, sie würden 'gerne irgendwann im Herbst' wieder an ihren alten Arbeitsplatz zurückkehren, sofern sie denn einen geeigneten Kita-Platz bekämen.

Die zweite Welle des Frusts kommt, wenn die jungen, talentierten Mütter ihre Karrieren nicht mit einem Kick-Start wiederaufnehmen können, da die Unternehmen die wichtigsten Projekte bei so viel Unsicherheit vorsorglich an Mitarbeiter vergeben, die ausrechenbar zur Verfügung stehen.

Frust gibt es aber auch für den Spieltheoretiker in mir, weil er sieht, dass es sich bei all dem Bewerbungschaos - zumindest in den Großstädten - weniger um ein Problem fehlender Kita-Plätze, sondern schlicht um ineffiziente Zuteilungsmechanismen handelt.

Dabei haben Ökonomen mit 'Matching Markets', also Märkten in denen die Zuteilung von Gütern oder Ressourcen nicht über Geld erfolgen soll, längst gute und vor allem praktikable Antworten gefunden. Dahinter verbergen sich Algorithmen, die Präferenzen der Angebots- und Nachfrageseite erfragen und bestmögliche Zuteilungen bestimmen.

Im jetzigen dezentralen, intransparenten, zum Teil subjektiven Zuteilungssystem bewerben sich Eltern bei jeder irgendwie geeigneten Kita. Durch die Mehrfachbewerbungen, die aus Sicht der Eltern völlig nachvollziehbar sind, lösen diese natürlich einen Stau und Fehlzuteilungen aus, unter denen sie selbst leiden. Wenn sich jede Familie bei nur drei Kitas bewirbt, sind im Schnitt alle Kitas mehrfach überzeichnet.

Gott sei Dank kam das Treffen mit Marlon Brando nie zustande

Später werden viele vor die schwierige Entscheidung gestellt, einen Platz in einer logistisch eher ungeeigneten Kita - 'aber besser als nichts' - bindend zu- oder abzusagen, noch ehe sie Rückmeldung von einer eigentlich besser geeigneten und favorisierten Kita haben. Die Kitas wiederum erhalten plötzlich von vormals flehenden Bewerbern Absagen, weil diese schon einen anderen Platz erhalten haben und fahren in ihrer Zuteilung unzählige Schleifen.

Ein weiteres Problem der bilateralen Bewerbungen besteht darin, dass die Eltern keinen Anreiz haben, ihre wahre Präferenzordnung zu offenbaren. Stattdessen müssen sie jeder Kita-Leitung das Gefühl geben, sie wäre die großartigste Wahl überhaupt, um diese nachhaltig für sich einzunehmen.

Wir alle kennen das aus anderen Bereichen. Während meine Frau von Anfang an meine Nummer eins war, habe ich später herausgefunden, dass ich ursprünglich bestenfalls die Nummer drei auf ihrer Liste war. Gott sei Dank kam eine Begegnung mit Marlon Brando nie zustande und auch Robert Plant von Led Zeppelin war irgendwie verhindert.

Damit hatten wir trotz meiner zweitklassigen Bewerbung und aller Unübersichtlichkeit des Beziehungsmarktes die Chance, ein Paar zu werden. Ökonomisch gesehen hatte keiner die Chance, sich durch einen Wechsel zu einem anderen Partner besser zu stellen - meine Frau, weil sie keinen ihrer absoluten Top-Favoriten bekommen hätte, und ich, weil ich meine erste Wahl bekam. Ökonomen nennen das ein stabiles 'Match'.

Es zählen die wirklichen Präferenzen

Forscher des ZEW in Mannheim haben nun in einem Pilotprojekt in Baden-Württemberg die Theorie der 'Matching Markets' auf die Verteilung von Kita-Plätzen angewendet.

Sie haben dabei nicht nur die Berechnungsdauer der optimalen Zuteilung von mehreren Monaten auf vier Stunden reduziert, sondern mit ihrem zentralen Vergabe-Algorithmus den Eltern auch einen Anreiz gegeben, ihre wahren Präferenzen zu offenbaren, womit schließlich die besten 'Matches' zwischen Kitas und Familien gefunden wurden.

Ähnliche Erfolge ließen sich auch in Unternehmen durch die Anwendung von Matching-Markets-Algorithmen erzielen - so wie Google dies als Vorreiter bereits erfolgreich praktiziert. In Unternehmen gibt es nämlich ähnliche Herausforderungen wie auf dem Kita- oder Beziehungsmarkt.

Von Bewerbern möchte man ebenso wenig wie von der Traumfrau hören, bestenfalls die Nummer drei auf ihrer Liste zu sein und nur erhört zu werden, wenn die Favoriten nicht verfügbar sein sollten. Eine erfolgreiche Arbeitsbeziehung basiert eben nicht nur auf der Qualifikation, sondern - wie eine Beziehung auch - auf der emotionalen Dynamik, die man entfacht.

Die Problematik, dass die Bewerber nicht mit offenen Karten spielen, löst in der Liebe die Biochemie in unserem Kopf, auf konzerninternen Bewerbermärkten entstehen hingegen Staus und 'Mismatches'.

Die klassischen, bürokratischen Bewerbungsprozesse in Unternehmen führen nämlich dazu, dass das untere und mittlere Management oft jahrelang im zweiten Gang fährt, da Kopf und Energie konstant für die Suche der Folgeposition verwendet werden. Beide Seiten blockieren sich so gegenseitig.

Die eine wartet auf noch bessere Bewerber oder die Zusage des Traumkandidaten, die andere träumt lange von der Taube auf dem Dach, ehe sie sich dann doch mit dem Spatz in der Hand begnügt. Im Ergebnis bleiben wertvolle Ressourcen ungenutzt.

Im Jahr 2012 erhielten die Spieltheoretiker Lloyd Shapley und Alvin E. Roth den Nobelpreis für die Erforschung und

Anwendung von Matching-Märkten. Roth erregte Aufsehen, weil er seine Erkenntnisse auf die Zuteilung von Spendernieren anwendete. Er fand dabei nicht nur bessere Matches zwischen Spender und Empfänger, sondern schuf auch nichtmonetäre Anreize, die den Spenderpool vergrößerten. Durch die simple Anwendung mathematischer Logik wurden so tausende Leben zusätzlich gerettet.

Matching Markets liefern immer dann Antworten, wenn Ressourcen nicht oder nicht allein durch Angebot und Nachfrage vergeben werden sollen.

Für jeden, der einen Kita-Platz, einen Job oder gar ein Spenderorgan sucht, kann man nur hoffen, dass die Regierung, Behörden und Unternehmen bereits erkannt haben, dass es bessere Wege gibt als bürokratische Verteilungsmechanismen.

/// Mehr: // .

Wie kann das Klima schnell und wirksam geschützt werden? Besser als Verbote und Ideologien funktioniert der Handel mit CO2-Zertifikaten - die Spieltheorie-Kolumne.

*Schreiber, Marcus
München*

Quelle:	Handelsblatt online vom 30.08.2019
Rubrik:	Meinung Gastbeiträge
Dokumentnummer:	HB 24952538

Dauerhafte Adresse des Dokuments: https://archiv.handelsblatt.com/document/HBON_HB%2024952538

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH - Zum Erwerb weitergehender Rechte:
nutzungsrechte@handelsblattgroup.com

© GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH