

PRESSEMAPPE



2023



Auf einen Blick

- Gründung: 2001
- Unternehmenssitz in München und Büros in London, Berlin und Utrecht
- Mehr als 90 Berater:innen
- 2.700 erfolgreich umgesetzte Transaktionsprojekte
- Kund:innen aus den Branchen Automotive, Hightech, Pharma, Konsumgüter u.v.a.
- Internationale Großunternehmen sowie erfolgreiche mittelständische Unternehmen
- Vergabevolumen: 350 Mrd. EUR

Geschäftsführung

Marcus Schreiber, *CEO*

Dr. Alexander Klein,
Dr. Andreas Engel,
Dr. Sebastian Moritz

Vorsitzender des Aufsichtsrats:
Nicolas Graf zu Stolberg Stolberg

Adresse:

TWS Partners AG
Widenmayerstr. 38
80538 München
Deutschland

Telefon: +49 89 200040-0

www.tws-partners.com

Weitere Informationen:

TWS Partners auf [LinkedIn](#)

Überblick

TWS Partners ist die führende ökonomische Strategieberatung. Als Experte für angewandte Spieltheorie unterstützt TWS Partners Unternehmen bei strategischen Entscheidungen in den Bereichen Unternehmensstrategie, M&A, Einkauf, Vertrieb & Marketing, Personal. An den Standorten München, London, Berlin und Utrecht beraten über 90 Expert:innen weltweit Unternehmen aus nahezu allen Branchen – von der Automobilindustrie über die Telekommunikation bis hin zur Pharmaindustrie und dem Gesundheitswesen. Die Methodik, die auf nobelpreisprämierten Forschungsergebnissen aus den Bereichen Spieltheorie und Industrieökonomik basiert, ermöglicht es, Geschäftsentscheidungen mit einem Höchstmaß an Sicherheit zu treffen und die Unternehmensleistung nachhaltig und nachweislich zu steigern.

Geschichte

2001 in München als Spin-off von Industrie und Wissenschaft gegründet, ist TWS Partners auch heute immer noch eng mit führenden Forschungsanstalten und Universitäten verbunden. Dafür stehen auch die Gründungspartner Marcus Schreiber (Vorstandsvorsitzender) und Professor Achim Wambach, heute Präsident des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW). Durch den engen Austausch mit Wissenschaft und Forschung ist TWS Partners Vorreiter auf dem Feld der angewandten Spieltheorie und entwickelt seine Methodik gezielt kontinuierlich weiter.

Dienstleistung

In einer sich rasant verändernden Welt wird es für Unternehmen immer schwieriger optimale Entscheidungen zu treffen. TWS Partners unterstützt seine Kunden:innen bei der Bewältigung komplexer und hoch strategischer Fragestellungen in den Bereichen Unternehmensstrategie, M&A, Einkauf, Vertrieb & Marketing, Personal. Dabei umfasst die Arbeit von TWS die ökonomische Problemanalyse, Konzipierung und Implementierung von Lösungen. TWS Partners verwendet dabei Methoden, die auf der mit dem Nobelpreis ausgezeichneten Wirtschaftsforschung basieren – insbesondere der angewandten Spieltheorie. Heute arbeiten mehr als 90 Experten:innen für angewandte Spieltheorie in unseren Büros in München, London, Berlin und Utrecht für globale Kunden an Strategien für die

HINTERGRUND

Spieltheorie zur Entscheidungsunterstützung in Unternehmen

Vom Autokauf bis zur Weltpolitik: Die angewandte Spieltheorie ist ein äußerst effektives Werkzeug. Es basiert auf der mathematischen Analyse des Verhaltens von Entscheider:innen in strategischen Interaktionen, d.h. in Situation, in denen der eigene Erfolg nicht nur von den eigenen Handlungen und Entscheidungen abhängt, sondern auch von denen der Gegenseite. Das prominenteste Beispiel in der Praxis sind Verhandlungen. Die Methodik ist aber universell anwendbar – bei jeder Interaktion zwischen Akteur:innen wie man sie in der Politik, im Privatleben und auch in Märkten vorfindet.

Das Wort „Spieltheorie“ bedeutet, dass diese Interaktionen als „Spiel“ modelliert werden. Die Entscheider:innen sind Spieler:innen, die entweder innerhalb definierter Regeln agieren und versuchen, ihr Ergebnis zu maximieren oder selbst die Regeln zu setzen. Ein einfaches Beispiel: Zwei CEOs eines Unternehmens verhandeln darüber, dass einer von beiden die Firma verlässt und dafür eine Kompensationssumme erhält. Eine faire Methode, diese Summe zu ermitteln, besteht darin, dass einer die Summe festlegt und der andere dann zwischen Auszahlung und Übernahme der Firma wählen darf. Um optimal zu entscheiden, muss jeder der beiden CEOs die Überlegungen seines Kollegen berücksichtigen – genauso wie die Tatsache, dass sein Gegenüber dies ebenfalls tut. Informationen über die Absichten der Beteiligten sind also entscheidend für eine gute Wahl. TWS Partners bringt diese Denkschule mit der Praxis zusammen. Mittels fundierter Kenntnisse der Spieltheorie und praktischer Erfahrung analysiert TWS Partners Herausforderungen, bietet direkt anwendbare Lösungen an und unterstützt bei der Implementierung.

Perspektivwechsel für Unternehmensstrategen

Die Spieltheorie analysiert dabei die unternehmerische Realität und berücksichtigt diese in der Entscheidungsfindung. Sie verneint dabei aber nicht die Komplexität der realen Welt, sondern bricht sie auf ihren strategischen Kern herunter, setzt sie dann in den spezifischen Kontext und schafft so nutzbringende neue Perspektiven für wichtige Managemententscheidungen. Anwender:innen der Spieltheorie können durch den Einsatz der Methodik ihren Unternehmenserfolg nachhaltig steigern und komplexe Entscheidungen unter größtmöglicher Sicherheit treffen.

Vielfältige Einsatzgebiete der Spieltheorie

TWS Partners setzt die Methodik in nahezu allen Unternehmensbereichen um: Ob es sich um komplexe Entscheidungen bei Markteintritten, im Einkauf oder Vertrieb, im HR-Bereich oder bei Unternehmenstransaktionen handelt – Entscheidungen werden erfolgreicher und sicherer. Im Beratungsprozess analysiert TWS Partners zuerst Schritt für Schritt die Ausgangssituation. Das Spielfeld mit den involvierten Parteien, deren Interessen und Ziele, die Art der Interaktion sowie vorgegebene Regeln müssen grundlegend definiert werden.

Durch das Antizipieren des Verhaltens sowie der möglichen Entscheidungen und Reaktionen des Gegenübers werden eigene Entscheidungen mit größtmöglicher Sicherheit getroffen. Mit Hilfe der sogenannten Rückwärtsinduktion, die das konsequente Denken vom Ende her unter Berücksichtigung aller möglichen Ergebnisse bezeichnet, wird so eine optimale Strategie bei der Entscheidung entwickelt.

Die Geschäftsführung:



Marcus Schreiber

Marcus Schreiber war nach seinem Studium der Volkswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität bis 2001 als Purchasing Director der Siemens AG tätig, bevor er gemeinsam mit dem heutigen Direktor des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung, Prof. Achim Wambach, die TWS Partners AG gründete. Marcus Schreiber ist Vordenker und Visionär, der die Anwendung der Spieltheorie für Unternehmen etabliert hat und Unternehmen dabei unterstützt, die strategischen Herausforderungen der heutigen Zeit zu meistern. Mit seinem unerschütterlichen Glauben an die transformative Kraft der Spieltheorie und seinem ständigen Bestreben, die Grenzen des Machbaren zu verschieben, inspiriert Marcus Schreiber Unternehmen und Führungskräfte dazu, neue Wege zu gehen und innovative Lösungen zu finden.



Dr. Sebastian Moritz

Dr. Sebastian Moritz promovierte nach seinem Studium der angewandten Spieltheorie in Deutschland und Kanada im Bereich Supply Chain Management. Als Experte begleitet er weltweit und branchenübergreifend Unternehmen und Führungskräfte in strategischen Verhandlungen, bei der Ausgestaltung von Anreizsystemen, Transformationsprozessen und Nachhaltigkeitsinitiativen. Als Spieltheoretiker gilt seine Leidenschaft dabei dem Neudenken von Lösungsansätzen. Von ihm begleitete Projekte wurden aufgrund ihres innovativen Charakters und der erzielten Erfolge mehrfach mit renommierten Preisen ausgezeichnet.



Dr. Alexander Klein

Dr. Alexander Klein studierte VWL in Bonn, Berkeley und München und promovierte schließlich an der Ludwig-Maximilians-Universität in Spiel- und Vertragstheorie sowie Ökonomie des Rechts. Nach fünf Jahren als Berater und Projektleiter bei McKinsey kam er 2005 zu TWS Partners. Seine Schwerpunkte liegen auf Einkaufspreisverhandlungen mit Wettbewerb, strategischen 1:1-Verhandlungen und Vertriebsstrategien. Mit seiner Fachkompetenz, seinem unerschütterlichen Ehrgeiz und seiner beispiellosen Leidenschaft ist er der ideale Partner für Unternehmen, die nach einer einzigartigen und innovativen Herangehensweise suchen.



Dr. Andreas Engel

Dr. Andreas Engel promovierte nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre im Bereich der angewandten Spiel- und Auktionstheorie. Als Experte unterstützt er Großkonzerne und Mittelständler dabei, innovative Lösungen für strategische Fragestellungen in sich verändernden Märkten zu erarbeiten und so deren langfristigen Erfolg zu sichern. Neben komplexen strategischen Verhandlungen und Auktionen gilt seine Leidenschaft der nachhaltigen Befähigung von Organisationen, dem Augmentieren von strategischen Entscheidungen mit digitalen Lösungen und Nachhaltigkeitsinitiativen. Immer mit dem klaren Fokus die Anwendung der Spieltheorie in einen messbaren Kundenerfolg umzusetzen.