

Benebelt vom Auktionsfieber

Bei Ebay ist es billig. Denken viele. Doch oft treiben unvorsichtige Bieter die Preise hoch. Und zahlen am Ende selbst drauf.

VON CHRISTOPH PLATT

Einkaufen im Internet – das bedeutet Unabhängigkeit von Öffnungszeiten, bequemes Stöbern vom heimischen Schreibtisch aus und niedrige Preise. Besonders günstig kommt weg, wer nicht in Online-Shops zum Festpreis, sondern in Auktionshäusern wie Ebay einkauft. Denn ein Schnäppchen macht man nur dort, so die allgemeine Vorstellung.

Daß dies mitmachten der Fall ist, haben jetzt amerikanische Ökonomen herausgefunden. Ein halbes Jahr lang beobachteten die Forscher Hanh Lee und Ulrike Malmendier der Eliteuniversitäten Stanford und Berkeley Online-Auktionen beim Marktführer Ebay. Dabei stellten sie nicht dem Auktionshaus, sondern den Käufern ein schlechtes Zeugnis aus. Denn einige hatten sich bei Auktionen nicht unter Kontrolle oder waren nicht richtig informiert. Sie boten zuviel für eine Ware, die sie an gleicher Stelle für weniger Geld hätten kaufen können.

Die Anziehungskraft des Online-Auktionshauses ist dennoch unbestreitbar. Seit Jahren verblüfft Ebay mit hohen Wachstumszahlen. Während 2003 der Wert aller gehandelten Waren und Dienstleistungen in Deutschland noch bei rund fünf Milliarden Dollar lag, wurden 2005 Waren im Wert von 8,5 Milliarden angeboten. Auch die Zahl der registrierten Mitglieder geht steil nach oben. Seit 2000, als Ebay in Deutschland

langsam Fuß faßte, stieg die Nutzerzahl von 1,1 auf mehr als 20 Millionen an.

Die Studie von Lee und Malmendier zeigt nun, daß noch zahlreiche Käufer Nachhilfe bei der Suche nach dem günstigsten Angebot brauchen. Um zu überprüfen, inwieweit irrationales Verhalten den Markt beeinflusst, starteten die Wissenschaftler einen großangelegten Feldversuch. Zwischen Februar und September 2004 verfolgten sie auf ebay.com eine bestimmte Ware: ein Gesellschaftsspiel namens „Cashflow 101“.

Das Spiel soll Kindern den Umgang mit Geld vermitteln und ist mit einigen Audio- und Videokassetten opulent ausgestattet. Der herausgebende Verlag hatte das Spiel für 195 US-Dollar im Sortiment. Wer direkt dort bestellte, mußte zusätzlich Versandkosten von etwa 10 Dollar bezahlen.

Wer das Spiel bei Ebay erwerben wollte, hatte zwei Möglichkeiten. Entweder er kaufte es bei einem der professionellen Händler, die das Spiel im Beobachtungszeitraum zum Sofortkauf anboten. 130 Dollar kostete die Ware dort zuzüglich Versandkosten von 10 Dollar. Alternativ konnten die Interessenten versuchen, das Spiel bei einer Auktion zu ersteigern.

Die Forscher beobachteten Überraschendes. Obgleich interessierte Käufer jederzeit das Spiel zu einem festen Preis von 130 Dollar erwerben konnten, hielten einige an den Auktionen mit offenem Ergebnis bis zum bitteren Ende fest. Dabei gaben sie Gebote ab, die teil-

Preis: EUR 162,00 Sofort-Kaufen >

Angebotsende: 6 Minuten 45 Sekunden
(07.12.06 16:45:00 MEZ)

Versandkosten: EUR 8,50

Versicherter Versand

Service nach: Deutschland
(andere Versandservices)

Versand nach: Europa

GEWUSST WIE

Bieten und kaufen auf Internet-Auktionen

- 1. Informationen über Preise sammeln.** Verschaffen Sie sich einen umfassenden Überblick über den gängigen Preis der Ware, ehe Sie an Auktionen teilnehmen. Sie finden das gewünschte Objekt mit Hilfe von Suchmaschinen oder speziellen Websites, die Preise vergleichen. Vergessen Sie bei Ihrer Suche nicht, einen Blick auf die Konkurrenz zu werfen: Ebay ist nicht das einzige Auktionshaus im Netz.
- 2. Versandkosten beachten.** Denken Sie bei Ihren Geboten immer auch an die Versandkosten. Diese stehen oft, aber nicht immer neben dem derzeit höchsten Gebot. Meist finden Sie die Kosten, die zusätzlich zum Auktionspreis anfallen, in der Artikelbeschreibung. Wenn

- die Versandkosten zu hoch sind, nützt oft auch ein geringer Auktionspreis nichts.
- 3. Spät bieten.** Wer erst in den letzten Minuten einer Auktion bietet, verringert die Chance, daß andere Interessenten „dazwischenfunken“. Dadurch sinkt auch die Wahrscheinlichkeit, daß unberechenbare Bieter Einfluß auf den Preis nehmen.
- 4. Abends kaufen.** Wenn Sie ein Produkt suchen, das häufig angeboten wird, durchstöbern Sie die Online-Auktionen am besten in den frühen Abendstunden. Der in Verkäuferkreisen weitverbreitete Geheimtip, gegen Ende des Tages erziele man die höchsten Preise, ist falsch. Durch die große Konkurrenz am Abend wer-

- den die gleichen Waren im Durchschnitt günstiger verkauft als zu einer anderen Tageszeit.
- 5. Abgeklärt agieren.** Wenn eine Auktion nicht in Ihrem Sinne verläuft, lassen Sie die Finger davon. Versuchen Sie, Ihren Wunsch nach dem Objekt zu zügeln, damit Sie nicht alle guten Vorsätze hinsichtlich des Preises über Bord werfen.
- 6. Beweglich sein.** Werden Sie nicht zu bequem. Käufer, die nicht zwanghaft an einer Auktion festhalten, sondern stets nach anderen Angeboten Ausschau halten, zahlen im Durchschnitt fast zehn Prozent weniger für die gekauften Waren als die übrigen Bieter. Behalten Sie mehrere Auktionen im Auge, und wechseln Sie bei Bedarf. *chpl.*

weise deutlich höher waren als der auf der gleichen Seite angebotene Festpreis. Fast die Hälfte der Auktionsgewinner zahlte einen überhöhten Preis. 27 Prozent boten zwischen zehn und zwanzig Dollar zuviel, immerhin noch 16 Prozent waren offenbar bereit, zwischen zwanzig und dreißig Dollar mehr auszugeben.

Berücksichtigt man auch noch die jeweils geforderten unterschiedlichen Versandkosten, ergibt sich ein noch extremeres Bild. Bei fast drei Vierteln aller Auktionen zahlten die Bieter mehr als den verfügbaren Gesamtpreis von 140 Dollar. Knapp die Hälfte zahlte zwischen zehn und zwanzig Dollar mehr als nötig, mehr als ein Drittel zwischen zwanzig und dreißig Dollar.

Dieses Ergebnis verwunderte die Forscher. Denn rational ist dieses Verhalten nicht. Ein möglicher Grund für das Zuvielbezahlen: das sogenannte Bidding Fever, auf deutsch Bieterfieber. Die Kaufinteressenten, die sich ohnehin schon in einem Wettstreit befinden, werden durch den Charakter einer Auktion besonders angestachelt. Sie geben zeitweilig Gebote ab, um einfach nur „dagegenzuhalten“.

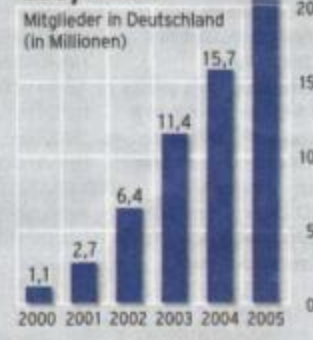
Eine weitere Vermutung: die Käufer sehen den Bietvorgang als Spiel an und erfreuen sich am Zocken. Am wahrscheinlichsten erscheint aber die Erklärung, daß einige Bieter einfach nicht richtig aufpassen oder hinschauen.

„Bei Auktionen gewinnt regelmäßig derjenige, der nicht weiß, daß es anderswo einen geringeren Preis gibt“, erklärt der Kölner Ökonom Axel Ockenfels das merkwür-

dige Verhalten. „Gewinner sind also oft die Uninformierten.“ Sich ausgiebig umschauchen, lautet demnach die Devise. „Wer im Internet einkauft, sollte Suchmaschinen nutzen, um sich über Preise zu informieren. Die Unterschiede können enorm sein“, rät Ockenfels. Wer einen umfassenden Überblick hat, kann also Geld sparen.

Bloße Erfahrung mit dem Handel bei Ebay schützt allerdings nicht vor zu hohem Bieten. Lee und Malmendier fanden heraus, daß gerade Käufer mit vielen Transaktionen häufig zu überhöhten Geboten neigen.

Ebay-Boom



Quellen: Ebay; F.A.Z.-Archiv/F.A.Z.-Grafik Brucker

Dramatisch ist die Situation für den Einkauf im Online-Auktionshaus aber nicht. „Daß uninformierte Käufer zu hohe Preise zahlen, ist nicht nur ein Merkmal von Ebay. Immer wieder und überall bezahlen Leute mehr, als sie müssten“, sagt Ockenfels.

Der Ökonom hält dieses Phänomen für unproblematisch. Die Hauptsache sei vielmehr, daß die Beteiligten mit ihrem Handel zufrieden seien. „Und Ebay hat ganz gut verstanden, daß sie sowohl den Käufer als auch den Verkäufer glücklich machen können“, meint er augenzwinkernd.