

## **"Sniper" kaufen bei Internet-Auktionen billiger**

**Autor: Norbert Häring**

Es kommt selten vor, aber manchmal bietet die ökonomische Theorie tatsächlich Lebenshilfe für den Alltag. Jeder, der via Internet bei Ebay etwas ersteigern will, sollte mit den Ergebnissen einer Studie des deutschen Spieltheoretikers und Auktionsexperten Axel Ockenfels und seines US-Kollegen Alvin Roth vertraut sein – ansonsten zahlt er möglicherweise unnötig viel.

Ebay empfiehlt, den Höchstbetrag für einen Artikel, den man haben möchte, frühzeitig einzugeben. Bezahlen muss man im Auktionsverfahren ohnehin nur den Preis, den der letzte ausscheidende Mitbieter geboten hat. Wenn man sein Höchstgebot eingegeben hat, speist ein elektronischer Bietassistent bis zu dieser Obergrenze laufend ein Gebot ein, das gerade genügt, die Konkurrenz zu überbieten. Heckenschützen ("Sniper") – so heißen im Jargon diejenigen, die ihr Gebot erst ganz kurz vor Ende der Auktion eingeben – riskieren lediglich, dass ihr Gebot nicht mehr rechtzeitig ankommt. Gewinnen können sie durch ihre späte Gebotsabgabe nichts, so das Verdikt von Ebay. Falsch! halten die beiden Ökonomen entgegen. Mit gutem Grund geben gerade die erfahrenen Bieter ihre Gebote bei Ebay sehr spät ab, stellen sie fest. Gut ein Zehntel der Gebote kommen in den letzten fünf Minuten. Dafür gibt es gute Gründe.

Zunächst einmal gibt es bei jeder Auktion Bieter, die das System nicht richtig durchschauen. Sie glauben, ihr Höchstgebot tatsächlich zahlen zu müssen und bieten wie auf einer traditionellen Pferde-Auktion. Wenn sie überboten werden, geben sie ein neues, höheres Gebot ab. Betrügerische Anbieter, die den Preis in die Höhe treiben wollen, handeln genauso. Wer spät bietet, vermeidet, von solchen sequentiellen Bietern überboten zu werden. Zudem vermeidet der einzelne Heckenschütze durch das späte Bieten einen Bieterkampf mit anderen Heckenschützen.

Einen besonderen Grund spät zu bieten, haben viertens jene, die besonders gut einschätzen können, was ein Artikel wert ist, etwa bei Antiquitäten. Sie müssen befürchten, dass andere ihre höhere Erfahrung erkennen, etwa anhand ihres Benutzernamens und sich an ihre Rockschöße heften. Wenn die Experten ihre Gebote sehr spät abgeben, können solche Nachahmer ihnen nicht so leicht die Preise in die Höhe treiben.

Ockenfels und Roth wären nicht empirische Ökonomen, wenn sie nicht auch die praktische Bedeutung dieser theoretisch abgeleiteten Gründe getestet hätten.

Dazu verglichen sie die Biet-Historien bei Ebay-Auktionen und bei Auktionen des Konkurrenten Amazon. Dabei kam ihnen zu Gute, dass Amazon eine andere Regel für das Beenden der Auktion verwendet. Während es bei Ebay einen festen Endtermin gibt, wird bei Amazon jede Auktion über den provisorischen Endtermin hinaus jeweils um zehn Minuten verlängert, bis kein Gebot mehr eingeht. Bieter haben daher immer mindestens zehn Minuten Zeit, auf "Sniper"-Gebote zu reagieren.

Die beiden Forscher verglichen Auktionen von Computern und von Antiquitäten bei beiden Häusern. Bei Computern ist der Wert des Objekts leicht feststellbar, bei Antiquitäten spielt das Know-how des Bieters dagegen eine besonders große Rolle.

Die Ökonomen stellten fest, dass späte Gebote bei Ebay sehr viel häufiger sind als bei Amazon. Zudem sind es vor allem die erfahrenen Bieter, die sehr späte Gebote bei Ebay abgeben. Bei Amazon ist es eher umgekehrt. Bei Ebay wird zudem für Antiquitäten im Durchschnitt deutlich später geboten als bei Computern. Das stützt die These, dass sich erfahrene Bieter mit hohem Know-how durch spätes Bieten vor Nachahmern schützen. Heckenschützen wissen also was sie tun, wenn sie den Rat von Ebay missachten.

Ob Ebay oder Amazon mit ihren Regeln besser fahren, ist damit aber noch nicht geklärt. Zwar ist bei Amazon für sich genommen ein höherer Preis zu erwarten, weil sich die erfahrenen Bieter weniger leicht dagegen schützen können, überboten zu werden. Dem könnte aber entgegen wirken, dass gerade erfahrene und aktive Bieter aus genau diesem Grund lieber bei Ebay als bei Amazon bieten dürften. Dazu passt, dass gerade die Antiquitäten-Auktionen von Amazon heute ziemlich ausgetrocknet sind.

Interessanterweise bietet Yahoo dem Verkäufer eine Option, welche Regeln für die Beendigung der Auktion gelten sollen.

Quelle: Handelsblatt vom 04.11.2004, Nr. 215/45