

Professor Ebay

OLAF STORBECK | DÜSSELDORF

Normalerweise sprudelt es aus Axel Ockenfels nur so heraus, wenn man ihn auf seine Forschung anspricht. Bei einem Thema aber wird der mehrfach preisgekrönte Ökonomie-Professor aus Köln stets auffällig einsilbig - bei seiner Beratertätigkeit für Ebay. Seit Jahren forscht der 38-Jährige mit einem Team für das größte Online-Auktionshaus der Welt. Über konkrete Projekte für Ebay darf er normalerweise nur nicht reden.

Kein Wunder, berührt seine Forschung doch einen für Ebay geschäftskritischen Teil: das Bewertungssystem, bei dem sich Käufer und Verkäufer nach einer Auktion gegenseitig Noten geben. Ohne einen solchen Mechanismus, das hat Ockenfels mit Ko-Autoren vor Jahren gezeigt, bricht der Handel auf anonymen elektronischen Marktplätzen schnell zusammen. Wenn niemand weiß, wem er vertrauen kann, ist das Risiko zu

groß, übers Ohr gehauen zu werden. Zum zweiten Mal hilft Ockenfels' Forschung nun Ebay, neue Regeln für das Bewertungssystem zu entwickeln. Das Unternehmen hofft, damit wieder attraktiver zu werden für seine Kunden. Das ist bitter nötig, derzeit stagniert das Wachstum. Jüngst sank sogar die Zahl der Auktionen.

Ebay kündigte daher diese Woche ein neues Gebührenschema an - und ein modifiziertes Bewertungssystem. Von Mai an können Verkäufer keine negativen oder neutralen Bewertungen über Käufer mehr abgeben. Sie haben nur die Möglichkeit, ihre Kunden positiv oder gar nicht zu bewerten. Dies soll dafür sorgen, dass die Käufer die Anbieter ehrlicher bewerten.

Nachdem Ebay die Pläne offiziell bekanntgegeben hat, darf sich auch Ockenfels dazu äußern. „Käufer und Verkäufer stellen mit ihren Bewertungen ein öffentliches Gut zur Verfügung“, erläutert der Professor. Ei-

nerseits würden alle Nutzer davon profitieren, weil sie die Vertrauenswürdigkeit der Geschäftspartner besser einschätzen könnten. Andererseits habe der einzelne Nutzer, der ein Urteil abgibt, oft keinen Vorteil.

Die Bereitschaft, beim Bewertungssystem mitzumachen, beruhe zum Teil auf Gegenseitigkeit. „Wer aber einen Verkäufer negativ bewertet, musste bislang mit Nachteilen rechnen“, sagt Ockenfels - ihn trifft oft eine ebenfalls negative „Rache-Bewertung“. „Jetzt steigen für die Käufer die Anreize, die Wahrheit zu sagen“, so Ockenfels

Ob das Kalkül aufgeht? „Käufer und Verkäufer müssen ein neues, kooperatives Gleichgewicht finden“, so beschreibt der Professor die Herausforderung. Gegen die Gebührenpläne gehen viele Verkäufer bereits auf die Barrikaden. Es wird zwar billiger, neue Artikel auf die Ebay-Plattform zu stellen. Dafür steigen aber die Gebühren für abgeschlossene Geschäfte.