

Was BIETEN Sie?

EBAY Das Internet-Auktionshaus, die Spieltheorie und der „Marmeladenglas-Effekt“: Professor Axel Ockenfels erforscht den Online-Handel. Seine Tips für Käufer und Verkäufer.

Norman Raap

Das Geheimnis von Ebay liegt in einem Marmeladenglas. Und wer es entdecken will, muß erst einmal den Selbst-Test machen: ein handelsübliches Glas – prall gefüllt mit Ein-Cent-Münzen. Na, wie viel würden Sie maximal dafür bezahlen? Einen Euro? Zehn? Oder mehr? Willkommen in der Welt von Ebay. Willkommen in der Welt von Axel Ockenfels (36), dem „Ebay-Professor“, der an der Universität Köln die (bisher) ungeschriebenen Gesetze des Internet-Auktionshauses erforscht und dafür erst im Frühjahr den Leibniz-Preis – den mit 1,55 Millionen Euro höchstdotierten deutschen Förderpreis – erhielt.

Gern setzt der Spieltheoretiker seinen Studenten im Hörsaal ein Marmeladenglas vor – und versteigert es. Einer erhält den Zuschlag. Einer, der mehr bietet als alle 400 anderen Kommilitonen. Diese glauben, daß das Glas weniger wert ist. Und sie haben recht. Ockenfels: „Der Gewinner zahlt vier bis fünfmal mehr als das Glas wert ist.“ Ockenfels nennt das den „Fluch des Gewinns“. Niemand sei davor gefeit.

Mit derartigen Erkenntnissen hat Ockenfels, der kürzlich von der „Wirtschaftswoche“ zum „besten deutschen Wirtschaftswissenschaftler unter 40“ gekürt wurde, die Theorie auf den Kopf gestellt. Gingen alle Modelle bisher vom rational handelnden „homo oeconomicus“ aus, entwickelte der Professor eine neue Theorie, die eine „eingeschränkte Rationalität“ beschreibt. Anders gesagt: Wer das „Spiel“ Ebay nicht verlieren will, ist oft bereit, allen ökonomischen Theorien zum Trotz irrational hohe Preise zu bezahlen.

Mit Ebay hat er nicht nur ein ideales Objekt zur Erforschung der Spieltheorie gefunden, sondern auch einen Partner. Seit mehr als einem Jahr liefert das Auktionshaus ihm Daten und Know-how aus der Praxis. Im Gegenzug hält Ockenfels vor Ebay-Mitarbeitern Vorträge, die – so sagt Ebay selbst – „uns Einblicke in die Theorie hinter dem Phänomen Ebay eröffnen, die in der Praxis nicht offensichtlich sind“.

Ockenfels kam das Leibniz-Preisgeld gerade recht, um in seinem neu eröffneten „Labor zur experimentellen Wirtschaftsforschung“, das aus 32 vernetzten PC-Arbeitsplätzen besteht, eigene Beweise für seine Hypothesen zu sammeln. Lehrbücher und trockene Theorie, das war gestern. Heute läßt er seine Studenten (und andere freiwillige Testpersonen) als reale Käufer mit echtem Geld bei Ebay handeln.

Oder er läßt sie am Computer selbst entwickelte „Ultimatums-spiele“ spielen, in denen es um Egoismus und Fairness im Wirtschaftsleben geht. Kostprobe: „Sie haben 100 Euro zur Verfügung, müssen aber jemand anderem einen Teil abgeben. Nimmt der andere Ihr Angebot an, dürfen Sie das übrige Geld behalten. Lehnt er ab, bekommen Sie gar nichts...“ Das nennt Ockenfels dann „Fairness aus Egoismus“ – und sagt dem in der Lehre weitverbreiteten „hundertprozentig eigennützigem Entscheider“ den wissenschaftlichen Kampf an.

Neuerdings berät der aus Bonn stammende Volkswirt, der seine Diplomarbeit bei Professor Reinhard Selten, dem ersten und einzigen deutschen Wirtschaftsnobelpreisträger, schrieb, auch Auftraggeber aus anderen Branchen und sogar aus der Politik, etwa, wenn es um die „optimale“ Aufteilung von Fördermitteln geht. Immerhin ein Viertel seiner Arbeit widmet Ockenfels,

der mit nur 34 Jahren Nachfolger des Wirtschaftstheoretikers Carl Christian von Weizsäcker an der Universität Köln wurde, ausschließlich Ebay. Seine wichtigsten Tips für die Nutzer der Online-Auktionen: ● Spät bieten und genau überlegen, wieviel man bezahlen will. „Spätbieter“ zahlen weniger als bei Abgabe eines frühen Gebots, das den Preis nur vorzeitig in die Höhe treibt. ● Viele Käufer bieten zuviel und treiben den Preis oft irrational in die Höhe, weil sie den Wert der Ware überschätzen bzw. weil sie es hassen, die Auktion – wie in einer Spielsituation – zu verlieren.

● Viele Kaufinteressenten bieten stufenweise, obwohl das nicht nötig ist. Man kann einmalig sein Maximalgebot eingeben, muß als Höchstbieten-träger, aber in jedem Fall nur einen Euro mehr bezahlen als das zweithöchste Gebot. ● Schlecht informierte Bieter zahlen zuviel, während clevere Verkäufer selbst für ein Gut, das im Einzelhandel frei ver-

füßbar und viel günstiger wäre, hohe Gewinne machen können, wenn sie schnell und clever genug sind...

Ockenfels arbeitet aber auch an neuen (Spiel-)Regeln, die er Ebay vorschlagen will, beispielsweise zur gegenseitigen Bewertung der Handelspartner. „Das gegenseitige Feedback reizt oft dazu, gar keine Bewertung abzugeben. Außerdem macht es gar keinen Sinn, daß Verkäufer den Käufer bewerten, da dieser ohnehin schon Vorkasse geleistet hat.“ Sein Vorschlag: „Es sollte nur noch der Käufer den Verkäufer bewerten.“

Auch die, wie er sagt, „Ausbeutung naiver Bieter“ ist dem Forscher ein Dorn im Auge. „Viele clevere Bieter wollen Ebay zu ihrem Vorteil ausnutzen, indem sie naive Bieter durch spätes Überbieten unmittelfar vor Auktionsende austricksen. Das sollte in Zukunft vermieden werden.“

Der Professor schlägt daher eine neue Ebay-Regel für „Spätbieter“ vor – die Verlä-

WAS ist der teuerste Artikel, der jemals bei Ebay versteigert wurde? Ein Gulfstream-Firmenjet wechselte für 4,9 Millionen Dollar den Besitzer. Innerhalb von zehn Tagen wurden 97 Gebote für das Privatflugzeug abgegeben. Den Zuschlag erhielt eine afrikanische Chartergesellschaft.



Ein Marmeladenglas, voll mit Ein-Cent-Münzen. Wieviel ist der Inhalt wert? (Lösung unten)

FOTO: LAIBLE

LEXIKON: DER WELTGRÖSSTE ONLINE-MARKT

Das Internet-Auktionshaus Ebay, gegründet im September 1995 in Kalifornien, ist der größte Online-Marktplatz der Welt. Weltweit haben sich schon 147 Millionen Mitglieder registrieren lassen, darunter allein 72 Millionen Nutzer in den USA. Deutschland ist mit 16,7 Millionen Nutzern derzeit die zweitgrößte Ebay-Gemeinde außerhalb Amerikas. Allein im ersten Quartal 2005 erzielte Ebay einen Nettoumsatz in Höhe von 1,032 Milliarden US-Dollar durch Gebühren und Provisionen. Im selben Zeitraum wurden bei Ebay Waren und Dienstleistungen im Wert von weltweit 10,6 Milliarden US-Dollar gehandelt – das wären hochgerechnet 42,4 Milliarden Dollar pro Jahr. Ständig finden sich auf dem weltweiten Ebay-Marktplatz rund 50 Millionen Artikel im Angebot. Etwa fünf Millionen Artikel werden jeden Tag neu eingestellt. Die Ebay-Nutzer können bei den Auktionen mitbieten, aber teilweise auch zu festen Preisen („Sofort kaufen“) handeln. Die Festpreise machten im ersten Quartal 2005 fast ein Drittel des Handelsvolumens aus. Allein auf dem deutschen Ebay-Marktplatz wurden im Jahr 2004 Waren und Dienstleistungen im Wert von 7,6 Milliarden Dollar umgesetzt. Laut Ebay verbringen deutsche Internetnutzer im Durchschnitt 12,5 Prozent ihrer Online-Zeit nur in dem Internet-Auktionshaus. (nr)

SO WIRD WIRTSCHAFT NEU ERFORSCHT

Jahrelang basierten die Wirtschaftswissenschaften fast ausschließlich auf Theorien und Modellrechnungen. Die experimentelle Wirtschaftsforschung, das derzeit am stärksten wachsende Gebiet der Ökonomen, soll die weitverbreitete Lehrbuchmeinung, „Experimente sind unnötig und unmöglich“, aufbrechen. Ausgehend von der Erkenntnis, daß Menschen weit weniger von egoistischen Motiven angetrieben werden als traditionell angenommen, wollen die Forscher die Theorie des „homo oeconomicus“, der nur rational handelt, durch real beobachtete Entscheidungen widerlegen. Die Ökonomen um den Bonner Wirtschaftsnobelpreisträger Reinhard Selten (Bonn) und Axel Ockenfels (Köln) wollen erreichen, daß immer mehr Theorien durch experimentelle Beweise beurteilt werden. Übrigens: Ockenfels sucht ständig Versuchspersonen, die an seinen Experimenten im Labor oder zu Hause via Internet teilnehmen und dabei „spielend“ Geld verdienen wollen (Internet: <http://ockenfels.uni-koeln.de>). (nr)

RATGEBER: EBAY ERWEITERT KÄUFER-SCHUTZ

Das Internetauktionshaus Ebay will den Schutz für Käufer erhöhen und bietet künftig über seine Tochterfirma PayPal eine Entschädigung an. Vorausgesetzt, Käufer und Verkäufer haben ihren Ebay-Handel über das Zahlungssystem PayPal abgewickelt, erstattet Ebay dem Käufer im Streitfall bis zu 500 Euro zurück. Der PayPal-Käuferschutz tritt ein, wenn der Artikel bezahlt, aber nicht beim Käufer eingetroffen ist oder wenn der Artikel „eindeutig“ von der Beschreibung des Verkäufers abweicht. Für Käufer ist das PayPal-Zahlungssystem und die Absicherung des Einkaufes bis auf weiteres kostenlos. Für Käufe im Wert von mehr als 500 Euro empfiehlt Ebay den „Treuhandservice“. Hier wird der Kaufpreis auf ein treuhänderisch verwaltetes Konto überwiesen. Erst wenn die Ware einwandfrei beim Käufer eingetroffen ist, geht das Geld an den Verkäufer. (nr)



Der Ebay-Forscher: Axel Ockenfels (36), Professor für Wirtschaftliche Staatswissenschaften an der Universität Köln und dort Direktor des Energiewissenschaftlichen Instituts.

FOTO: NETZHAUT

gerung der Auktion! Dies sei beim Internetbuchhändler Amazon schon gang und gäbe. „Dort verlängert sich die Auktion bei späten Geboten jeweils um zehn Minuten.“ Ockenfels nennt dies ein „weiches Ende“, während beim „harten Ende“ einer Ebay-Auktion der eine oder andere Bieter naturgemäß unsanft ausscheidet.

„Dazu kommt, daß viele Gebote bei einem harten Ende in den letzten Sekunden ganz verlorengehen.“ Andererseits, räumt Ockenfels ein, bringe ein weiches Ende mitunter höhere Preise mit sich, da die Gebote wie bei einer „echten“ Auktion so lange in die Höhe klettern, bis tatsächlich keiner mehr bietet.

Ganz so weit wird es aber nicht kommen. Eine Ebay-Sprecherin zum Abendblatt: „Würden sich die Auktionen immer wieder verlängern, würde das ‚3-2-1...meins!‘-Gefühl fehlen.“ Und die Idee, daß nur noch Käufer den Verkäufer bewerten sollten? „Dieser Vorschlag wird bereits seit Jahren immer wieder von Ebay-Mitgliedern gemacht. Das Bewertungssystem in seiner jetzigen Form hat sich jedoch bewährt und ist ein maßgeblicher Faktor für den Erfolg des Online-Marktplatzes.“

Fest steht: Noch in diesem Jahr will Ebay seinen Kunden eine verbesserte Plattform für sogenannte Powerauktionen bieten. An den neuen Regeln für Versteigerungen, bei denen mehrere Waren gleichzeitig unter den Hammer kommen, hat Ockenfels maßgeblich mitgewirkt. Die Details sind geheim. Ockenfels verrät nur: „Die neuen Regeln basieren auf unserer Forschung und sollen zu gegebener Zeit auch als wissenschaftliche Arbeit veröffentlicht werden.“

Auch zu Hause diskutiert der 1,94 Meter große Ockenfels, der E-Mails schlicht mit „AO“ unterschreibt, mit seiner Frau über Ebay. Der Vater eines Jungen (1) und eines Mädchens (3) hat schon eine Lego-Eisenbahn und andere Kindersachen ersteigert und „in der Regel positive Erfahrungen gemacht“. Aber: „Meine Frau ist als Ebayer viel aktiver. Sie hört sich meine Ratschläge an, aber ich glaube, sie hat ein tieferes Verständnis von Ebay als ich.“

Bleibt die Frage nach dem Inhalt des Marmeladenglases. Axel Ockenfels will sich nicht festlegen: „Es gibt verschiedene Gläser – auch damit sich die Zahlen in Köln nicht allzu schnell herumsprechen.“ In einem der Gläser, soviel verrät er, seien 275 Cent-Stücke. Aber: Wer würde im Eifer des (Bieter-)Gefechts schon bei 2,75 Euro aussteigen...? Antwort: 498 Cent (4,98 Euro).