

Auktionen boomen. Von Sotheby's bis Ebay – es wird versteigert, was das Zeug hält. Dabei wird oft zu viel gezahlt. Wir zeigen, wie's besser geht.

Zum Ersten, zum Zweiten ...

Alles lässt sich unter den Hammer bringen: von Rembrandt bis Ramsch. Das begeistert Ökonomen und Verbraucher gleichermaßen

VON PATRICK BERNAU

Es geht längst nicht nur um Ebay. Auktionen gibt es inzwischen auch für Funklizenzen und für Patente, es arbeitet gar ein ganzer Einkaufssender mit Geboten und Zuschlägen. Selbst den alten Auktionshäusern geht es gut – sie erzielten im vergangenen Jahr Rekordlöse bei ihren Versteigerungen. Christie's

Das alles wird versteigert

Wein: Die französische Wohltätigkeitsorganisation Hospices de Beaune versteigert jedes Jahr die Erträge aus ihrem Weingut. Lange galt dabei die eigene Regel: Solange eine Kerze brannte, lief die Auktion. War sie niedergebrannt, wurde der Zuschlag erteilt. 2004 brachen die Erlöse ein. Seitdem darf Christie's die Weine versteigern.

Kunst: Seit Jahren ein Klassiker – aber derzeit wieder besonders beliebt. Der neue Rekord stammt aus dem November: innerhalb von zwei Stunden brachte eine Auktion 500 Millionen Dollar (380 Millionen Euro) Umsatz.

Insolvenzware: Auch aus den Maschinen und Möbeln von bankrotten Unternehmen lässt sich noch Kapital für die Gläubiger schlagen. Einige Industrieversteigerer haben sich darauf spezialisiert. Wer da mitbietet, macht manchmal ein gutes Geschäft.

Funklizenzen: Der Erfolg dieser Versteigerungen ist sehr wechselhaft. Für UMTS zahlten die Handy-Firmen in Deutschland noch mehr als 50 Milliarden Euro. Die Lizenzen für das Funk-Internet „Wimax“ brachten nur ein Tausendstel.

... und der Papst-Golf: 190 000 Euro zahlte ein Bieter für einen Golf, der einmal auf Joseph Kardinal Ratzinger zugelassen war.

wird Experten zufolge in diesem Monat möglicherweise einen neuen Rekordgewinn bekanntgeben.

Mögen bei den klassischen Auktionshäusern auch die gestiegenen Kunstpreise eine wichtige Rolle spielen, so gilt trotzdem: Eine neue Welle an Auktionen hat die Märkte erfasst.

Auch Ökonomen sind begeistert von den Versteigerungen. „Anders als an Verhandlungen können an Auktionen alle Leute teilnehmen, und alle werden berücksichtigt. Das schafft größere Konkurrenz“,

sagt der Bonner Ökonom Benny Moldovanu. Und das ist gut für den Versteigerer. Auch neue Computer- und Internettechnik habe zum Erfolg der Auktionen beigetragen, sagt Moldovanu, denn sie brächten noch mehr Leute zusammen: „Heute können alle an einer Auktion teilnehmen, auch wenn sie nicht am selben Ort sind.“

Je länger die Experten sich in den vergangenen Jahren mit Auktionen beschäftigt haben, desto deutlicher hat sich gezeigt: Auktionen machen das Handeln einfacher. Umso komplexer werden die „Waren“, die mit ihrer Hilfe verkauft werden: Landzeiten auf Flughäfen zum Beispiel sind ein besonders kompliziertes Gut, weil sie zeitlich aufeinander abgestimmt sein müssen.

„Auktionen generieren einen Marktpreis für ein Objekt, auch wenn der Verkäufer nicht weiß, was die Interessenten dafür zahlen wollen“, sagt der Kölner Auktions-Experte Axel Ockenfels. „Es kommt allerdings auf die Details der Versteigerung an.“ Wenn Auktionen richtig angelegt sind, sind sie für Käufer und Verkäufer einfach zu handhaben. Profis haben gegenüber Anfängern nur wenige Vorteile. Ein paar Dinge gibt es allerdings zu beachten. Denn viele Auktionsteilnehmer überlisten sich im Eifer des Gefechts selbst, wie Untersuchungen gezeigt haben.

So ist es bei Auktionen besonders wichtig, einen kühlen Kopf zu bewahren. Wer nicht überlegt handelt, für den sind Versteigerungen gefährlich: Auktionsgewinner zahlen oft zu viel. Das zeigt ein beliebtes Auktions-Experiment, mit dem sich ganz leicht Geld verdienen lässt. Vorsicht aber beim Nachmachen: Diese Auktion könnte Freunde verprellen.

Es funktioniert so: Der Versteigerer füllt ein Glas mit Münzen. Dann präsentiert er das Glas dem Publikum und lässt jeden Gast sein Gebot für das Glas auf einen Zettel schreiben. Diese Zettel sammelt der Versteigerer ein. Schließlich verkauft er das Glas an den Meistbietenden. Ökonomen haben dieses Experiment schon Hunderte Male ausprobiert – so gut wie immer geht der Versteigerer mit einem Plus aus der Aktion.

Die Gebote treffen im Durchschnitt zwar recht genau den tatsächlichen Wert des Glases. Aber es gewinnt ja nicht der Treffsicherste, sondern der Meistbietende. Das ist derjenige, der den Wert der Münzen im Glas am kräftigsten überschätzt hat. „Winner's Curse“ nennen Ökonomen dieses Phänomen: den Fluch des Siegers. Bieter sollten ihr Höchstgebot also grundsätzlich recht niedrig ansetzen – sonst ziehen sie den Fluch vielleicht auf sich.

So lassen sich Preistreiber enttarnen

Es ist ein beliebtes Spiel bei Internet-Auktionen: Der Versteigerer bietet inkognito mit, um den Preis hochzutreiben – mit einer zweiten Online-Identität oder mit der eines Freundes. Bei sechs Prozent der Auktionen passiert das, wie die amerikanischen Ökonomen Robert Kauffman und Charles Wood herausgefunden haben. E-Bay und andere Online-Auktionsplätze verbieten das aber. Sie suchen ständig nach solchen Preistreiber-Geboten. Wer erwischt wird, kann ausgeschlossen werden. Woran sich Preistreiber erkennen lassen, da-

für haben Kauffman und Wood Kriterien aufgestellt: Die Gebote sind für einen normalen Käufer schlecht, weil es das gleiche Stück in einer anderen Auktion billiger gegeben hätte – diese Auktion ignoriert der Bieter aber. Preistreiber bieten früher als der Durchschnitt, steigern den Preis schneller als andere und konzentrieren sich auf die Auktionen weniger Anbieter. Außerdem verlieren sie die Auktion oft – schließlich ist es ihnen am Schluss lieber, wenn ein anderer die Auktion zu einem höheren Preis gewinnt.



Diesen fieschen Mann gibt es leider nicht mehr zu ersteigern. Für Bacons Gemälde „Papst Innozenz X.“ fiel der Hammer schon im vergangenen Jahr. Bei fast 7 Millionen Euro.

Fotos action press

Tipps für Bieter

So bleiben die Preise unten

Wer etwas ersteigern will, muss einen kühlen Kopf bewahren. Das ist gar nicht so schwer

Das hat wohl jeder erlebt, der schon einmal auf einer Versteigerung aktiv war: Endlich ist man der Höchstbietende, und das auch noch zu einem guten Preis. Aber kurz bevor der Hammer fällt, kommt ein anderer und ist bereit, noch mehr zu zahlen. Es entwickelt sich ein richtiger Kampf – und am Schluss gibt man viel mehr aus, als man eigentlich wollte.

Experten kennen dieses Phänomen sehr gut. Sie nennen es „Auktionsfieber“: Die Bieter lassen sich mitreißern, wollen unbedingt gewinnen – und vergessen darüber, dass das Angebot zu so einem hohen

Preis überhaupt nicht mehr attraktiv ist. Dazu kommt: Wer über lange Zeit das höchste Gebot hat, fühlt sich schon wie der Besitzer. Und was einem einmal gehört, das gibt der Mensch ungern wieder her. Deshalb ist es ganz wichtig, sich vorher ein persönliches Höchstgebot zu überlegen.

Aber während der Auktion halten sich viele doch nicht an dieses Limit. An der amerikanischen Universität Berkeley hat die Ökonomin Ulrike Malmendier das Auktionsfieber untersucht. Sie empfiehlt, sich vor einer Versteigerung gut über die Alternativen zu infor-

mieren – und während des Bietens immer wieder bewusst daran zu denken. Zum Beispiel bei Ebay: „Wenn die Nachricht kommt, dass man überboten worden ist, dann sollte man das nicht als Aufforderung zum weiteren Bieten verstehen. Sondern dann lieber die anderen Angebote ansehen.“

Prinzipiell wäre es gegen das Bietfieber auch hilfreich, die einzelne Auktion nur kurz zu begleiten, und zwar ganz am Ende. Viele Ebay-Nutzer machen das auch so: Sie verschicken ihre Gebote erst Sekunden vor Schluss der Auktion, um so einen Bietwettkampf zu ver-

meiden. Doch späte Gebote sind nicht immer vorteilhaft, wie der Kölner Ökonom Axel Ockenfels betont: „Das kann dazu führen, dass ein Gebot zu spät bei Ebay ankommt und dann nicht mehr akzeptiert wird.“ Früh zu bieten und einen klaren Kopf zu behalten, sei im Prinzip genauso gut.

Und wer es gar nicht schafft, gegen das Auktionsfieber immun zu bleiben, dem bleibt die „Sofort-kaufen-Option“. Die sei zwar gelegentlich teurer als die Auktion, sagen Ökonomen, doch sie spare Zeit – und verhindere, dass man später noch überboten wird. *bern.*

Bieter sollten immer daran denken: Billige Angebote gibt es auch anderswo.

Tipps für Verkäufer

So gehen die Preise nach oben

Wer etwas versteigern will, muss wissen, wie die Bieter ticken. Damit er sie überlisten kann

Der bekannteste Tipp für Ebay-Versteigerer ist so alt, dass er oft schon gar nicht mehr gilt: Die Auktionen sollten abends enden, heißt es, wenn viele Menschen vor dem Computer sitzen. Dann trieben die vielen Bieter den Preis ordentlich in die Höhe. Inzwischen hat sich das aber herumgesprochen. So viele Anbieter befolgen diesen Rat, dass die Konkurrenz abends besonders groß ist und die Preise wieder drückt. Das haben zwei Forscher der Universitäten Bonn und Aachen herausgefunden.

Die Internetseite „Andale.com“ hilft dabei, einen günstigen Zeitpunkt für jedes Produkt zu finden. Der Chef der Betreiberfirma Vendio, Rodrigo Sales, sagt, nur Unikate seien noch sonntagabends am

besten platziert. Auktionen für weit verbreitete Dinge könne man inzwischen fast den ganzen Tag über auslaufen lassen – nur nicht nachts um vier, wenn gar keiner mehr vor dem Computer sitzt.

Der Verkaufspreis lässt sich möglicherweise auch dadurch treiben, dass der Versteigerer seine potentiellen Käufer die Gebote geheim abgeben lässt: Nämlich bei Dingen, bei denen es den Bietern besonders wichtig ist, dass sie das Objekt der Begierde tatsächlich bekommen. Denn bei geheimen Geboten gehen die Teilnehmer eher an die Schmerzgrenze, als wenn sie sehen, dass ein anderer weniger bietet. Ebay hat dafür erst vor kurzem die Funktion „Preis vorschlagen“ bereitgestellt.

Vendio-Chef Rodrigo Sales gibt allerdings zu bedenken, dass diese Funktion bei Ebay in der Praxis oft besonders niedrige Angebote anzieht. Die Käufer hoffen nämlich darauf, dass der Verkäufer sein Objekt nicht anders los wird. Solche Angebote solle man aber keinesfalls annehmen, bevor die Auktion beendet ist, empfiehlt Sales. Schließlich gehen die Preise gegen Schluss der Auktion regelmäßig nach oben.

Die neue Einstellung „Preis vorschlagen“ ist eine Variante des altbekannten „Sofort-kaufen-Angebots“. Auch „Sofort kaufen“ kann die Preise erhöhen – schließlich sparen sich die Kunden den Stress, möglicherweise noch überboten zu werden. Aber „Sofort kaufen“

lohnt sich kaum bei Sammlerstücken, deren Wert unklar ist. Zu groß ist dann das Risiko, Geld zu verschenken oder das gute Stück nicht loszuwerden.

Ebenfalls ungünstig ist es, dem Käufer die Versandkosten abzunehmen. Denn die übersieht der Bieter oft und berücksichtigt sie bei der Abgabe des Gebots nicht. Ulrike Malmendier von der Universität Berkeley hat herausgefunden, dass viele Käufer am Schluss mehr als nötig zahlen, wenn die Versandkosten extra berechnet werden.

Auch Rodrigo Sales hat die Erfahrung gemacht: „Man kann die gleiche Sache für 50 Euro mit kostenlosem Versand verkaufen – oder für 45 Euro plus 15 Euro Porto und Verpackung.“ *bern.*



Jedes Los können Bieter vor der Auktion im Katalog bestaunen.