

Ebay und seine Tücken

Der Handelsblattjournalist Olaf Storbeck hat am 1.10.2008 für unsere Wirtschaftsgruppe der Klasse 9 des Gymnasiums Nonnenwerth einen Info-Vortrag über das Internetauktionenhaus „ebay“ gehalten.

Der Referent begann den Vortrag mit folgendem Experiment, das er bereits in früheren Vorlesungen an Universitäten durchgeführt hat. Ein Schraubglas mit 1 und 2 Cent Münzen sollte von uns Schülern ersteigert werden. Die Gebote wurden notiert und abgegeben.

Jetzt erst klärte er uns über die Gefahren solcher Auktionen auf. Zu geringe Kenntnisse über den Wert der zu ersteigernden Ware sowie die Suchtgefahr des Steigerns führen zu überhöhten Geboten. Am Beispiel des in den USA angebotenen Spieles „Cashflow 101“ erläuterte Olaf Storbeck die oben genannten Gefahren. Hierbei handelte es sich um ein Spiel, welches zu ersteigern und gleichzeitig bei einem „Powerseller“ zu einem Festpreis angeboten war. Bei der Versteigerung war das Endgebot deutlich höher als der Festpreis. 45% der Käufer zahlten diesen überhöhten Preis, wobei 25% 10\$ und 20% sogar 30\$ mehr als den Festpreis der „Powersellers“ zahlten.

In unserem Experiment war die Schülerin Nicole Schneider die höchstbietende, die für das Glas, in dem ca. 5€ waren, 3,78€ bot. Gegen den Trend hat sie also einen Gewinn von ca. 2€ erzielt – wir Schüler sind wahrscheinlich aufgrund unserer begrenzten Ressourcen etwas vorsichtiger mit dem bieten!. Außer dem Glas bekam sie noch das Buch „Ökonomie 2.0“ überreicht, welches Olaf Storbeck und der Co-Autor Norbert Haring geschrieben hatten. Zuvor waren wir unsicher, was den Inhalt des Glases betraf. Anhand des Beispiels wurde allen klar, wie schwierig es ist den Wert eines Artikels einzuschätzen.

Desweiteren gab er uns Tipps zum Schutz vor Betrug bei „ebay“. Es ist sinnvoll einen Preisvergleich durchzuführen und jedes Detail einer Anzeige zu beachten. Nun schilderte er uns, warum „ebay“ so erfolgreich ist und es sich leisten kann so hohe Gebühren zu verlangen. Er sagte, „ebay“ habe es geschafft die kritische Masse zu überwinden und inzwischen kennen es so viele Menschen, dass andere Auktionshäuser untergehen, weil sich dort keine Anbieter melden. Denn ohne Anbieter kann so ein Unternehmen nicht lange bestehen.

Am Ende des Vortrages stand noch genug Zeit zur Verfügung, um aus dem Buch „Ökonomie 2.0-99 überraschende Erkenntnisse über Wirtschaft“, dessen Mitautor er ist und wofür er den Wirtschaftsbuchpreis 2007 erhalten hat, einige Passagen zu hören – so die über die Selbstüberschätzung der Konsumenten. Diese führt dazu, dass man z.B. beim Abschluss eines Abonnements in Fitnessstudios oft überhöhte Preise im Vergleich zur Einzelnutzung zahlt. Man überschätzt die eigene Motivation und Anstrengungsbereitschaft – damit verdienen die Studios ihr Geld.

Dieser Vortrag mit dem interessanten Experiment war sehr informativ und lässt uns sicher zukünftig wachsamer mit den Tücken des Internets und „ebay“ umgehen.

Wir bedanken uns herzlich bei Olaf Storbeck.

Text: Victoria Hornecker (Klasse 9a)

Bilder: Astrid Heilmann-Cappel