

Alles sharing oder was?

Fundamentales zur neuen Gesellschaft (und verhaltensökonomische Grundlagen)

Matthias Sutter

Max Planck Institut zur Erforschung von
Gemeinschaftsgütern Bonn

Universität zu Köln und Universität Innsbruck

Group of Fifteen – Zürich

30.01.2019

© Matthias Sutter

Plan des Vortrags

- Ist “sharing” ein neues Phänomen?
- Was meint man mit Sharing Economy?
- Was sind die wesentlichen Voraussetzungen für das Funktionieren dieser Economy?
 - Vertrauen
 - Reputation
- Fazit

Menschen haben immer schon “geteilt”

- Teilen der Jagdbeute (etwa nach dem Erlegen eines Mammuts).
- Teilen von Wohnraum (angefangen in Höhlen).
- Teilen von Weidegründen (siehe die Allmende).
- Teilen von Autos, ...

Jedoch war solches Teilen bis vor Kurzem im Wesentlichen auf eng definierte soziale Gruppen (Familien, Clans, Stämme, Gemeinden, ...) beschränkt.

Was ist neu an der Sharing Economy?

Moderne Kommunikationstechnologien ermöglichen durch Online-Plattformen eine ganz neue Dimension von Sharing.

Wesentliche Eigenschaften der Sharing Economy

- Online Plattform (mit Netzwerkeffekten)
- Ungenützte Kapazitäten
- Nutzung durch mehrere Nutzer (sequenziell/simultan)
- Zugang, kein Besitz
- Leichte Möglichkeit des Teilens
- Matching von Angebot und Nachfrage

→ Fremde (“strangers”) interagieren in der Sharing Economy!

Beispiele

- Car/Ride-sharing
- Apartment-sharing
- Co-working spaces
- Co-living
- ...

Worauf basiert die Sharing Economy?

Die Sharing Economy hätte massive Probleme ohne die folgenden zwei Pfeiler:

- Vertrauen
- Vertrauenswürdigkeit

Warum ist das so? → Kontrollkosten, Transaktionskosten

Was kann die Verhaltensökonomie zum Verständnis von Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit beitragen?

Vertrauen

Ist Vertrauen wichtig?

BIP-Wachstumsraten in Volkswirtschaften korrelieren mit dem durchschnittlichen Zustimmungsgrad der jeweiligen Bevölkerung auf die folgende Aussage (aus dem „World Value Survey“):

„Im Allgemeinen kann man anderen Menschen trauen“.

Neueste Forschung untersucht, wie das Ausmass an Vertrauen auf der Welt aussieht.

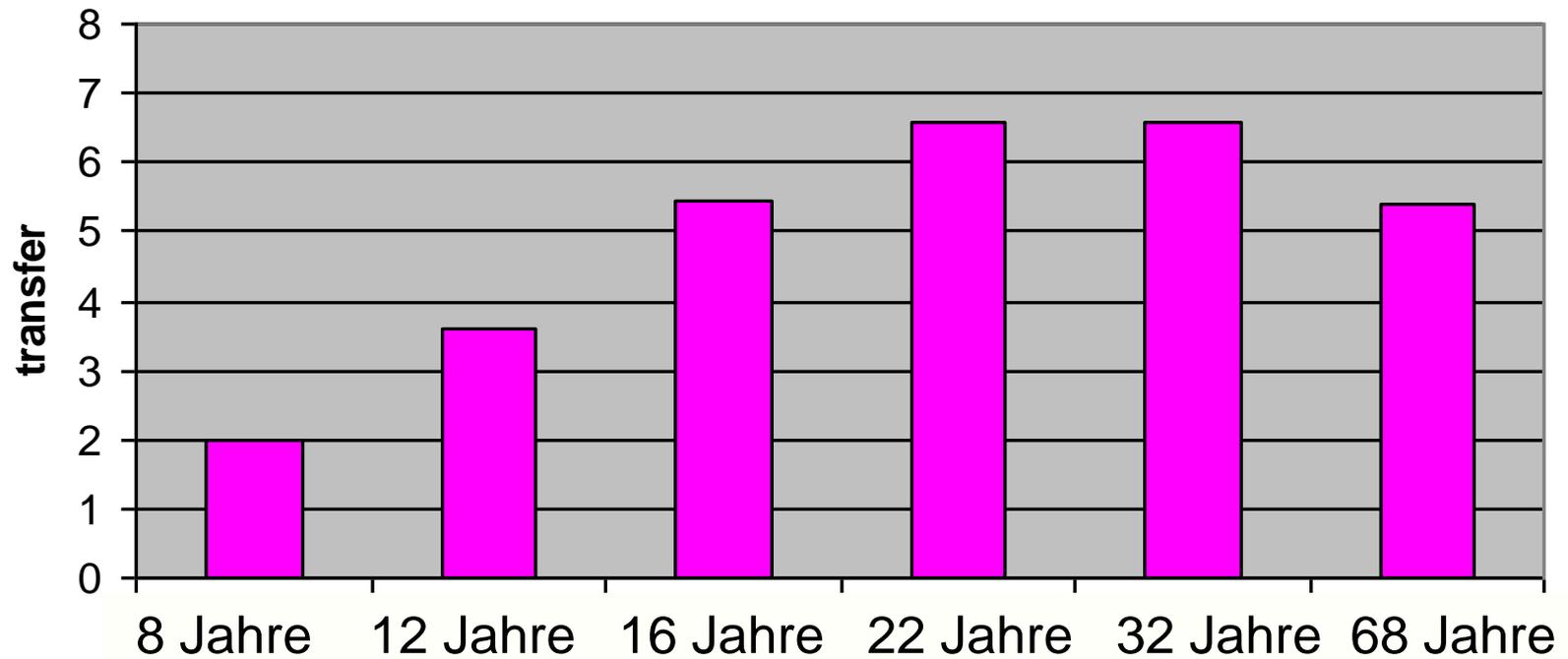
Vertrauen entwickelt sich mit dem Lebensalter

Ein Vertrauensexperiment

- 2 Spieler
- Spieler A hat 10 CHF
- Spieler A schickt $x \leq 10$ an Spieler B (VERTRAUEN)
- Spieler B bekommt $3x$
- Spieler B schickt $y \leq 3x$ an Spieler A zurück (VERTAUENSWÜRDIGKEIT)
- Auszahlungen:
 - Spieler A: $10 - x + y$
 - Spieler B: $3x - y$

Entwicklung des Vertrauens

Durchschnittlicher Transfer x



Sutter and Kocher (2007; Games and Economic Behavior)

Zurück zur Sharing Economy

Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit sind sehr hohe Güter.

Experimentelle Forschung zeigt, dass ein Zusammenbruch von Vertrauen nur schwer zu beheben ist.

Was tut man, um Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit in der Sharing Economy hoch zu halten?

→ Reputations- bzw. Feedback-Systeme

Fremde “bewerten” sich wechselseitig. Die Online-Plattformen machen diese Bewertungen zugänglich.

Wenn sich Anbieter und Nachfrager um ihre Reputation Sorgen machen, fördert das Vertrauenswürdigkeit!

Ein Beispiel für die Wirkung von Reputation

Taximarkt in Athen

- App “Beat”, mit der man Taxis rufen kann; vergleichbar mit Uber. Fahrten über “Beat” werden bewertet (mit Sternen).
- Fahrer, die bei “Beat” registriert sind, haben auch eine reguläre Taxilizenz.
- Damit kann man dieselben Fahrer über die App oder einfach als reguläres Taxi bestellen.
- Wenn Reputation eine Rolle spielt, sollte die Bestellung über die App zu anderem Verhalten der Fahrer führen.

Die Wirkung von Reputation

Ergebnisse (Alysandratos, Georganas und Sutter, 2019)

Bei Bestellung über die App gilt:

- Geringerer Preis (für die gleiche Strecke)
- Weniger Umwege
- Besserer Service
- Höhere Freundlichkeit

Zur Bedeutung von Reputations- bzw. Feedbacksystemen

- Märkte in der Sharing Economy leben davon, dass das Feedback möglichst unverzerrt ist.
- Lauter exzellente Bewertungen würden es unmöglich machen, “schwarze Schafe” zu identifizieren.
- Nicht jedes Reputationssystem ist gleich gut.

Beispiel: welche Optionen gibt es auf einer Plattform, nach einer unbefriedigenden Interaktion negatives feedback wieder zurückzunehmen (Bolton, Greiner und Ockenfels, 2019)?

- Beidseitigkeit
- Einseitigkeit

Fazit

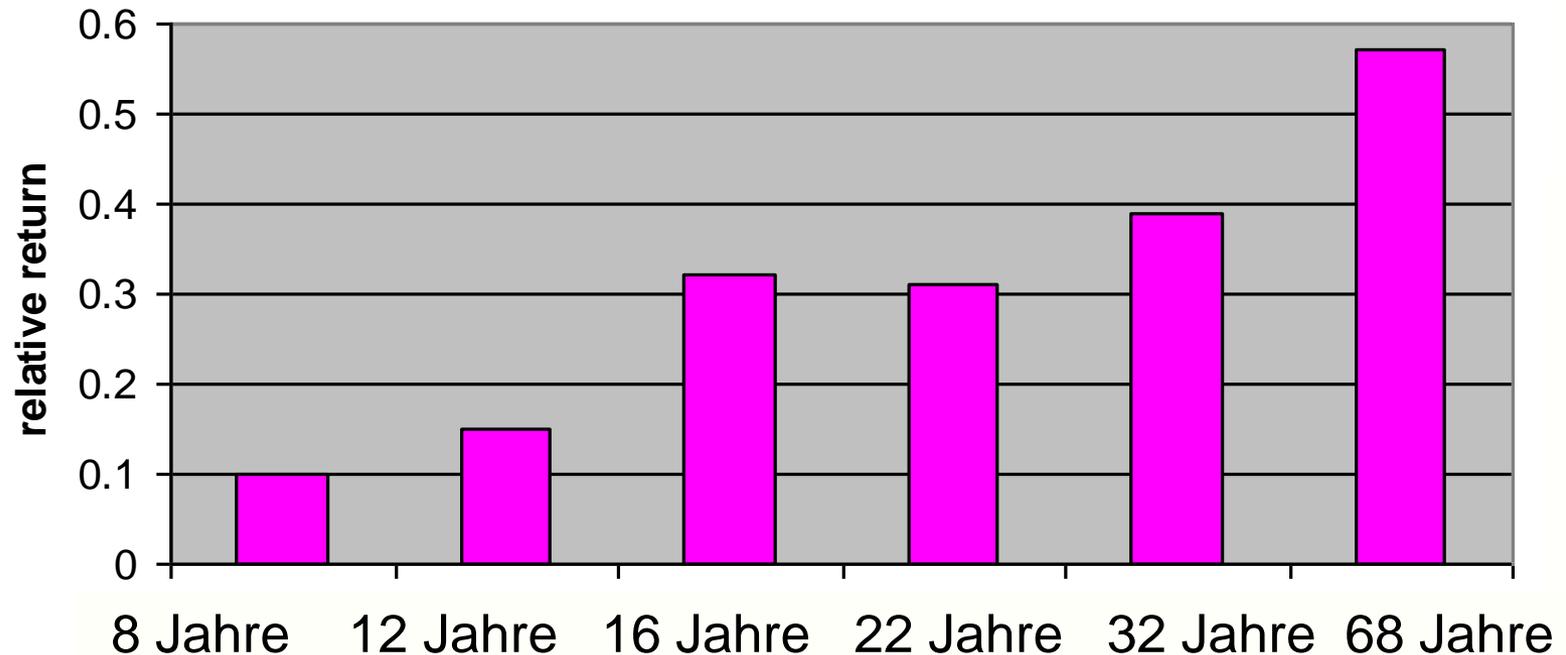
- Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit sind die Währung in der Sharing Economy.
- Beides wird durch Feedbacksysteme entscheidend beeinflusst.
- Solche Systeme können besser oder schlechter designet werden.
- Das Design kann experimentell getestet werden. Das gilt vermutlich auch für Ihr Unternehmen!

Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit

Kontakt: matthias.sutter@coll.mpg.de

Entwicklung Vertrauenswürdigkeit

Durchschnittlicher relativer Rücktransfer $y/3x$



Sutter and Kocher (2007; Games and Economic Behavior)