

Das Prinzip Niedrigstgebot-Auktion

White Paper – Stand: 23. März 2009

1 Einleitung

Niedrigstgebot-Auktionen stellen eine neue Form der Versteigerung dar, die sich insbesondere von klassischen Online-Versteigerungen wie auf eBay konzeptionell unterscheidet. In Deutschland gibt es sie seit einigen Jahren und sie erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Allein auf hammerdeal.de beläuft sich die Zahl der aktuell registrierten Bieter auf ziemlich genau 73.000 (Stand: Februar 2009). Niedrigstgebot-Auktionen gehören ihrer Struktur nach zu den Rückwärtsauktionen, die erstmalig auf bidster.com¹ in die hier thematisierten Niedrigstgebot-Auktionen ausdifferenziert worden sind. In Deutschland entdeckte die Hamburger RBC GmbH Business to Media Consumer das Prinzip der Niedrigstgebot-Auktion für sich und entwickelte gemeinsam mit der Bidster UK Ltd. als Anbieter eine entsprechende Plattform, die im April 2008 online ging. Das vorliegende White Paper erklärt Funktionsweise sowie besonderen Reiz von Niedrigstgebot-Auktionen und grenzt sie ab vom Glücksspiel.

2 Das Prinzip Niedrigstgebot-Auktion

2.1 Funktionsweise

Niedrigstgebot-Auktionen oder auch lowest unique bid auctions stellen eine neue Form der Online-Auktion dar. Anders als bei der allgemein bekannten Online-Versteigerung wie beispielsweise auf ebay erhält bei einer Niedrigstgebot-Auktion nicht der Meistbietende den Zuschlag. Stattdessen erhält nach Ablauf der Auktionszeit das niedrigste alleinstehende Gebot den Zuschlag. Das ist jenes Gebot, das nur ein einziges Mal abgegeben worden ist und dem in der darunterliegenden Preisspanne nur noch Gebotsschritte folgen, auf die entweder jeweils mehrere Bieter oder keine Bieter geboten haben. Bei hammerdeal.de wird in Schritten von 0,01 Euro geboten; für das Recht, ein Gebot abgeben zu dürfen, fällt pro Gebot eine Gebühr von 0,50 Euro an (Gebotsabgabegebühr). Wer den Zuschlag nicht erhält, hat lediglich die Gebotsabgabegebühren investiert. Wer den Zuschlag erhält, zahlt zusätzlich zu den Gebotsabgabegebühren den Kaufpreis und kann sich über einen konkurrenzlos günstigen Gesamtpreis für das Produkt freuen.

¹ www.bidster.com ist seit Anfang 2006 Europas führendes Portal für Niedrigstgebot-Auktionen. Betrieben von Bidster UK Ltd., London, ist es in Schweden, Finnland, Dänemark, Großbritannien, den Niederlanden, Italien und Israel auf dem Markt.

2.2 Entertainment-Shopping

Online-Auktionen gehören laut ARD/ZDF Onlinestudie 2008 zu der elfthäufigsten Onlineanwendung in Deutschland in 2008. Damit liegen sie noch einen Platz vor dem Online-Shopping. Nach den Erkenntnissen der Studie nimmt der Trend zu, das Internet als Unterhaltungsmedium zu nutzen. Drei Viertel der aktiv-dynamischen Online-Nutzer (insgesamt ca. 40 Prozent aller Online-Nutzer) nutzen das Internet bereits für deutlich mehr als nur zur, wenn auch routinierten, Informationsbeschaffung. Diesem Trend kommt das Prinzip der Niedrigstgebot-Auktion entgegen. Zusätzlich erweitert es das Online-Shopping um die neue, vermehrt nachgefragte Dimension der Unterhaltung.

Auf hammerdeal.de sind in der Zeit von April 2008 bis Februar 2009 insgesamt ca. 900 Produkte versteigert worden, darunter sieben Autos (davon zwei Porsche), Benzingutscheine im Gesamtwert von über 30.000 Euro, über 40 Flatscreen TVs, über 30 Spielkonsolen und über 60 Handys. Der große Absatz spricht für die Attraktivität der auf hammerdeal.de angebotenen Produkte und für die Bereitschaft der Internet-Nutzer, sich für die Möglichkeit, diese Produkte für einen äußerst niedrigen Preis erwerben zu können, auf das Prinzip Niedrigstgebot-Auktion einzulassen. Auf hammerdeal.de treten Schnäppchenjäger mit einer hohen Affinität zu Premiumprodukten gegeneinander an. Sie suchen die Herausforderung und möchten sich dabei mit anderen Bietern um die effektivste Bietstrategie messen. Diesen Entertainment-Mehrwert finden sie bei gewöhnlichen Preisvergleichen im Online-Shopping nicht. Auch ist der für jedes angebotene Produkt nach Ablauf der Auktion zu zahlende Preis konkurrenzlos günstig.²

2.3 Abgrenzung zum Glücksspiel

Niedrigstgebot-Auktionen werden vereinzelt zusammen mit den konzeptionell ähnlich ausgerichteten Online-Auktionsformen wie swoopo.de oder rabattschlacht.de pauschal als Glücksspiel bezeichnet.³ Glücksspiele sind Spiele, bei denen Gewinn und Verlust ausschließlich oder vorwiegend vom Zufall abhängen – und nicht vom Geschick oder den Entscheidungen der Spieler.⁴

Die besondere Funktionsweise von Niedrigstgebot-Auktionen erlaubt jedoch die Einflussnahme auf den Ausgang der Auktion. Der Erfolg bei einer Niedrigstgebot-Auktion hängt insbesondere von einer Bietstrategie ab, die auf einer Mischung aus Bewertungsgeschick und Einschätzungsvermögen aufbaut.

² Bei hammerdeal.de beispielsweise hat noch nie ein Bieter mit Kaufpreis und Gebotsabgabegebühren einen höheren Preis für ein erworbenes Produkt bezahlt, als es tatsächlich wert war.

³ „Verbraucherschützer: Verlieren durch neue Onlineauktionen“, <http://www.golem.de/0902/65270.html>, veröffentlicht am 15.02.2009

⁴ Im Wortlaut ähnlich: § 3 Absatz 1 Glücksspielstaatsvertrag (GlüStV)

i. Beeinflussbarkeit des Ausgangs der Auktion

Öffentliche Stimmen, die „Rückwärtsauktionen an der Grenze zum Glücksspiel“ sehen, begründen ihre Ansicht damit, dass diese Auktionen lediglich darauf hinaus liefen, dass der Bieter einen Tipp auf einen bestimmten Betrag setzt - in der Hoffnung, durch diesen Tipp einen Gewinn zu erhalten.⁵ Dagegen spricht, dass bei der besonderen Niedrigstgebot-Auktion der Bieter nach Gebotsabgabe sofort darüber informiert wird, ob er noch eine Chance auf den Zuschlag hat. Denn anders als beim Glücksspiel folgt auf die punktuelle Platzierung eines vorher festgelegten Einsatzes nicht unmittelbar und unbeeinflussbar die zufallsabhängige Entscheidung. Die Auktionen bei hammerdeal.de beispielsweise laufen über einen langen Zeitraum von mindestens einem Tag, enden zu einer festgelegten Zeit und sind vollständig transparent: Während der Auktion kann sich jeder Bieter schnell und einfach einen Überblick über seinen Gebotsstatus verschaffen: Ein mehrfach abgegebenes Gebot ist rot markiert, ein alleinstehendes Gebot gelb und das niedrigste alleinstehende grün. Dieser Überblick erlaubt es dem Bieter selbst zu entscheiden, ob er gezielt durch die Abgabe eines weiteren Gebots reagieren will oder es bei seinem Gebotsstand belässt. Der Erfolg ist damit nicht vom Zufall abhängig, sondern vom Verhalten der Auktionsteilnehmer.

ii. Bietstrategie als zentrale Erfolgskomponente

Viele erfolgreiche Bieter bei hammerdeal.de beziehen sich auf eine selbst entwickelte Strategie, mit der sie ihren Erfolg bei laufenden Auktionen maßgeblich beeinflussen können:

- Georg Schnatterer: „Früh einsteigen, die Auktion beobachten und ein Gefühl für die Bieter bekommen. Wenn man sich im Vorfeld ein paar Strategien zurechtgelegt hat, kann man schnell auf neue Entwicklungen reagieren.“
- Robert Turnwald: „Mit der richtigen Strategie hat man sogar Vorteile, wenn immer mehr Leute mitsteigern.“
- Michael Friedrich: „Ich platziere frühzeitig einige Gebote und biete dann vor dem Auktionsende nochmals mit.“

Neben der Bietstrategie innerhalb einer laufenden Auktion kann auch der Vergleich des Ausgangs von früheren Versteigerungen der gleichen Produkte zum Erfolg führen. Strategisch sinnvoll werden Gebote dann gezielt in der Preisspanne platziert, in der der Preis des Produkts nach Einschätzung der weiteren Preisentwicklung liegen wird. Je nach Genauigkeit der Einschätzung kann auch bereits die Abgabe nur eines einzigen Gebots zum Erfolg führen.

⁵ Vgl. „Vorsicht vor Internet-Auktionen“, http://www.focus.de/digital/internet/verbraucherschutz-vorsicht-vor-internet-auktionen_aid_371423.html, veröffentlicht am 15.02.2009

Insgesamt eine ähnliche Einschätzung zur Maßgeblichkeit der Bietstrategie gab die zuständige britische Regulierungsbehörde, das Office of Communications, bereits 2006 ab: Bei "unique bid auctions" handele es sich "eher um tatsächliche Auktionen als um Preiswettbewerbe mit Auktionscharakter". Um bei einer unique bid auction erfolgreich zu sein, sei nicht ausschließlich Glück nötig, sondern auch besonderes Können, Einschätzungsvermögen sowie eine Bietstrategie.

iii. Unerheblichkeit der Gebotsabgabegebühren

Die Qualifikation als Glücksspiel erfordert nach § 3 Absatz 1 GlüStV außerdem, dass für den Erwerb einer Gewinnchance ein Entgelt verlangt wird. Dieses Entgelt muss nach ständiger Rechtsprechung mehr als nur geringfügig sein – also die in den vergangenen Jahren als Erheblichkeitsschwelle herauskristallisierten 0,50 Euro übersteigen. Die Gebotsabgabegebühren für Niedrigstgebot-Auktionen sind nach diesem Verständnis geringfügig. Zudem sind sie kein Entgelt für die Chance einen Gegenstand zu festgelegten Konditionen zu gewinnen, sondern vielmehr die Gegenleistung für das Recht ein Angebot und damit eine Kaufoption auf das versteigerte Produkt abgeben zu dürfen.

3 Zusammenfassung

Neue Auktions-Formen, insbesondere Niedrigstgebot-Auktionen, stoßen auf immer größeres Interesse bei den Online-Nutzern. Dies ist darauf zurückzuführen, dass sich im Zuge der beständigen Ausdifferenzierung des Online-Nutzungsverhaltens ein neuer Trend im Internet herausgebildet hat, nach dem die Online-Nutzung vermehrt einer Mischung aus Entertainment, Schnäppchenjagd und Online-Shopping dient. Diesem Trend zum Entertainment-Shopping wird das Prinzip der Niedrigstgebot-Auktionen in idealer Weise gerecht.

Vereinzelt steht das allgemeine Prinzip der Rückwärtsauktionen in der öffentlichen Kritik, weil es mit Glücksspiel gleichgesetzt wird. Bei den hier thematisierten Niedrigstgebot-Auktionen ist der Biet-Erfolg entscheidend von der Bietstrategie und nicht vom Zufall abhängig, was eine klare Abgrenzung zum Glücksspiel zulässt. Jede Auktion ist während des Gebotsverlaufs vollständig transparent. Die Bieter können gezielt in Preisspannen bieten, die aufgrund bisheriger Preisentwicklung für gleiche Produkte zu erwarten ist, und jederzeit auf Entwicklungen im Auktionsverlauf reagieren. Mit Geschick und Einschätzungsvermögen kann so jeder Bieter Einfluss auf den Erfolg seiner Auktionsteilnahme nehmen. Schließlich sind die Gebotsabgabegebühren gemäß den Anforderungen des Glücksspielstaatsvertrags der Höhe nach unerheblich und kein Entgelt für den Erwerb einer Gewinnchance. Niedrigstgebot-Auktionen können vor dem Hintergrund ihrer besondern Ausprägung kein Glücksspiel sein.