



Auch bei Online-Auktionen fällt irgendwann der Hammer – und das Produkt ist ersteigert. Oder es hat einen anderen Käufer gefunden. Foto: Colourbox

ICH KAUF MIR WAS!!!

Bei Online-Auktionen geht es nicht nur darum, ein besonders attraktives Schnäppchen zu ersteigern. Beim Handeln spielen sich eine Vielzahl an psychologischen Prozessen ab, die unser Verhalten beeinflussen.

Es ist Montagabend und der Preis für den attraktiven Wellness-Gutschein – oder das tolle Mountainbike, das elegante Möbelstück, das Fitness-Training... – sinkt von Minute zu Minute. Doch wann schlägt der erste Bieter zu und freut sich über den ersteigerten Artikel? Insbesondere bei Onlineauktionen heißt es, Ruhe zu bewahren und taktisch klug zu handeln, um den Wettstreit für sich zu entscheiden. Doch etwas Glück gehört auch dazu, denn nur der erste Bieter bekommt beim neuen Portal Kaufdown Stuttgart den Zuschlag. Wer bei einer Online-Auktion mitbietet, durchlebt ein Wechselbad der Gefühle von Aufregung und Freude hin zu Enttäuschung und sogar

Angst vor dem Verlieren. „3, 2, 1, ... geschafft! Sobald wir das Objekt unserer Begierde ersteigert haben, können wir uns das Grinsen nicht mehr verkneifen. Ein Schalter im Gehirn wird umgelegt und wir sind euphorisch“, weiß Benedikt Ahlfeld. Der Autor und staatlich geprüfte Unternehmensberater beschäftigt sich als NLP-Trainer mit Neurolinguistischem Programmieren. In seinen Vorträgen zum Thema Neuromarketing zeigt er, wie sich Kaufentscheidungen gezielt beeinflussen lassen. Doch wie kommt es zur großen Freude beim Gewinn der Auktion? „Insbesondere wenn wir hochwertigen Produkte zu einem reduzierten Preis erhalten, belohnt uns das Gehirn mit einem zutiefst erfüllenden

Zustand“, erklärt Benedikt Ahlfeld. „Nach einem gelungenen Schnäppchen, gerade bei Auktionen wo das Angebot auch zeitlich begrenzt ist, wird jene Hirnregion aktiviert, die auch als ‚Belohnungszentrum‘ bekannt ist.“

Emotion, Evolution, Einfluss

Wir kaufen nicht nur, wenn wir etwas brauchen, sondern auch, um uns selbst zu belohnen. Dabei macht Kaufen Männern ebenso viel Spaß wie Frauen. „Hinter allen Käufen, die wir tätigen, stecken unsere Vitalbedürfnisse und die damit verbunde-

nen Emotionssysteme“, weiß Dr. Hans-Georg Häusel. Der Vordenker des Neuromarketings zählt international zu den führenden Experten in der Marketing-, Verkaufs- und Management-Hirnforschung. Bei Hunger oder Durst kaufen wir beispielsweise Lebensmittel. „Unsere Emotionssysteme sind im Laufe der Evolution entstanden und ihr Einfluss auf unser Kaufverhalten erfolgt weitgehend unbewusst“, erklärt Häusel. „Sie haben zudem eine belohnende, also lustvolle Seite und eine bestrafende, also eine unlustvolle.“ Viele Produkte aktivieren allein durch den Kauf die Belohnung in unserem Gehirn. Wir freuen uns über die neue Bluse oder das neue Handy, sind glücklich

mit dem neuen Paar Designerschuhe. „Ob das jeweilige Produkt nützlich ist, fragen unsere Emotionssysteme dabei nicht, denn die Emotion ist immer stärker als der Verstand“, weiß der Hirnforscher. So stellen sich viele Menschen nach einem Spontankauf die Frage, warum sie das gemacht haben. Wissenschaftler betrachten in der Forschung insbesondere die Themen Selbstkontrolle und Impulsivität. Wer sich beim Bummeln durch die Fußgängerzone oder beim Surfen durch Shopping-Seiten im Internet durchgefühlt hat, verkauft es schließlich auch nicht mehr. Zum Abschluss kommt das dritte Prinzip zum Tragen. Wer mitgeboten hat, möchte Sieger sein und gönnt seinen Kon-

noch spannender als beim reinen Einkaufsbummel wird es bei Auktionen. Im Internet kommen täglich tausende Artikel unter den Hammer – vom ausrangierten Spielzeug über Second-Hand-Mode hin zu Ersatzteilen für Elektrogeräte.

Die Suche macht Spaß: Zwischen Fahrrädern und Schmuck findet sich für jeden Käufer ein neues Lieblingsobjekt. Bei traditionellen Auktionen freuen sich Nutzer über den erreichten Status des aktuell Höchstbietenden und fiebern dem Auktionsende nervös entgegen.

Häufig wird das Angebot auch noch erhöht, um den Artikel ganz sicher zu gewinnen. Mit nur wenigen Cent oder ein bis zwei Euro ist die Konkurrenz ausgeschaltet, doch viele Käufer geben dabei mehr aus, als sie für das Produkt eigentlich bezahlen wollten. Dann kommt plötzlich das schlechte Gewissen hinzu.

Diese Falle vermeiden Nutzer, die im System eine feste Summe als automatisches Gebot eingeben. So bleiben sie die jeweils Höchstbietenden, bis sie gewonnen haben oder die persönliche Grenze erreicht ist.

Unbewusste emotionale Mechanismen

Auch Kaufdown Stuttgart bietet dem Leser eine Vielzahl an unterschiedlichsten Angeboten und versetzt ihn in Auktionsfieber. Das Wissen, dass sich eine unbekannte Anzahl anderer Nutzer für das selbe Objekt interessiert, sorgt für Adrenalinschübe. Anders als bei üblichen Auktionen sinkt der Preis bei Kaufdown Stuttgart von Minute zu Minute. Das Herz schlägt schneller und es fällt schwer, die Ruhe zu bewahren.

„Auktionen funktionieren mit drei unbewussten emotionalen Mechanismen, dem Jagdtrieb dem Commitmentprinzip und dem Wunsch, der Beste zu sein und zu gewinnen“, fasst Dr. Hans-Georg Häusel die wissenschaftlichen Erkenntnisse zusammen. Meistens geht es mit dem Jagdtrieb los, man möchte günstig etwas ergattern. Dann engagiert man sich für die Sache durch das Mitbieten und mit jedem Schritt investiert man Zeit und Geld. „Durch die so entstandene innere Verpflichtung, also das Commitment, wächst die Schwelle auszustiegen.“ Häusel gibt ein Beispiel aus dem Alltag: Wer bereits unzählige Reparaturen an seinem Auto durchgeführt hat, verkauft es schließlich auch nicht mehr. Zum Abschluss kommt das dritte Prinzip zum Tragen. Wer mitgeboten hat, möchte Sieger sein und gönnt seinen Kon-

Wenn etwas erfolgreich ersteigert wird, kann das wahre Glücksgefühle auslösen, sagen Forscher. Foto: Colourbox



kurrenten keinen Gewinn. Dabei geben Bieter oftmals mehr aus, als geplant. „Ich mache häufig bei Trainings ein Spiel, wo zwei Konkurrenten für einen Zehn-Euro-Schein bieten können“, erzählt Häusel. „Oft bietet einer der Konkurrenten mehr als zehn Euro für den Schein, nur damit er gewinnt!“

Wer auf einen Artikel setzt, hat oftmals das Gefühl, dass ihm das Objekt bereits gehört. In Gedanken hängt das begehrte Gemälde schon an der Wand, die neue Kaffeemaschine ist im Einsatz. Dabei möchten Bieter unbewusst gar nicht mehr zulassen, dass ein Konkurrent die Auktion gewinnt. Die Emotionen kochen

hoch, wenn ein anderer den Zuschlag bekommt. Das bleibt nicht ohne Folgen. Die mitreißende Atmosphäre der Versteigerung führt nicht selten dazu, dass Bieter mehr für das Angebot zahlen, als es anderswo kosten würde. Bieter sollten sich bei jeder Auktion daran erinnern, dass das Ersteigern Spaß machen sollte

und sich für jedes Produkt ein festes Limit setzen. Dieses kann auch bei Kaufdown Stuttgart ins System eingegeben werden. Gar nicht schwer! Auch wenn man schlussendlich nicht zu den Gewinnern zählt, hat man seine persönliche Grenze nicht überschritten, die Glücksgefühle des Gewinnens werden nicht von einem schlechten Gewissen überschattet. Übrigens: Die Chance auf das heiß begehrte Produkt ist damit nicht vorbei, schließlich kommt bei Kaufdown Stuttgart das eine oder andere Produkt, der Gutschein oder etwas ähnliches teilweise sogar mehrfach unter den Hammer. So kann der Nutzer bei der nächsten Auktion erneut bieten – und hat die Chance, den gefragten Artikel doch noch zu ersteigern. Vielleicht dann sogar zu einem noch günstigeren Preis. *Brigitte Bander*

INFOS

Kaufdown Stuttgart

Das Portal von kaufdown-stuttgart.de ist keine klassische Online-Auktion, bei der ein Preis steigt, bis kein höheres Gebot mehr abgegeben wird. Es läuft genau andersrum, der Kaufdown läuft rückwärts. Der Preis fällt so

lange, bis einer bietet. Dann ist der Artikel versteigert. Damit es spannend bleibt, gibt es Tag für Tag einen anderen Artikel zu ersteigern. Es ist für jeden etwas dabei. Die aktuelle Rückwärtsauktion von Kaufdown Stuttgart startet am kommenden Montag, 13.

November. Nach einer Online-Registrierung kann es auch schon losgehen mit dem Bieten. Wir haben im Internet alle wichtigen Fragen rund um Kaufdown Stuttgart gesammelt, hier: <https://stuttgart.kaufdown.de/faq>