



Georg-August-Universität
Göttingen

Professur für Electronic Finance
und Digitale Märkte

NEUE KONSUMENTENTRENDS – DIGITALE MÄRKTE

MobilitätsTalk, Göttingen 9.6.2011

Prof. Dr. Jan Muntermann



Digitale Märkte und Netzeffekte

Produktsegmente in digitalen Märkten



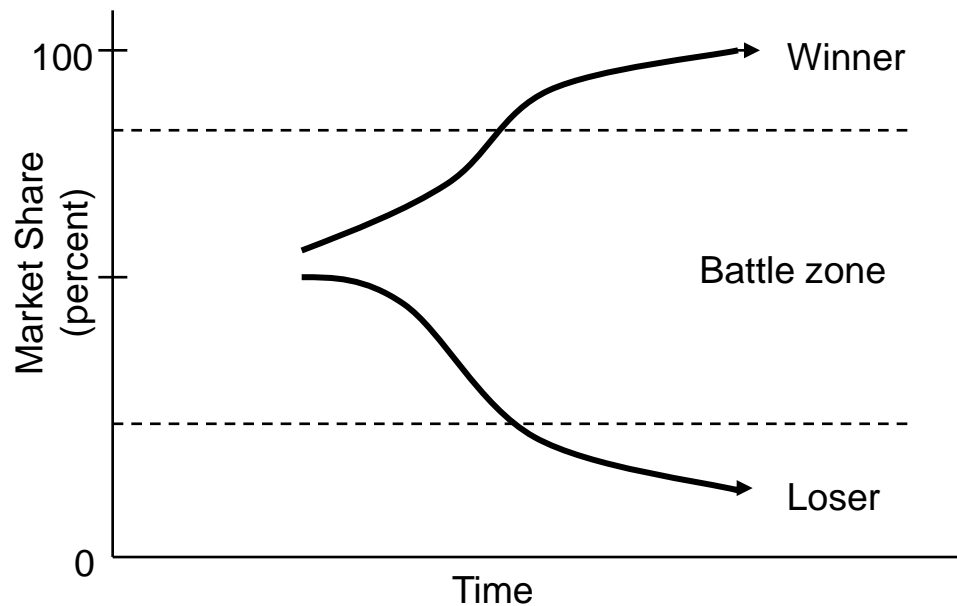
Netzeffekte in digitalen Märkten

- Je größer der Markt, desto wertvoller wird das Produkt für Konsumenten.
- Vergleichbar mit Skaleneffekten, von denen große Firmen im Vergleich zu kleineren Firmen mehr profitieren.
- Beispiele: Faxmaschine, Sprachen, Social Communities, Computerstandards, einige Softwaretypen.
- Netzeffekte wurden in der Literatur quantifiziert:
 - Lotus-File-Kompatibilität und höhere Preise (Gandal)
 - Anzahl der Nutzer einer Tabellenkalkulation und höhere Preise (Brynjolfsson und Kemerer)
 - Faxmaschinen (Saloner und Shepard)



Wettbewerbliche Implikationen bei positiven Netzeffekten

- Digitale Märkte weisen oft ein "extremes" Gleichgewicht auf ("tippy market")
- Situation des "Winner-takes-it-all"



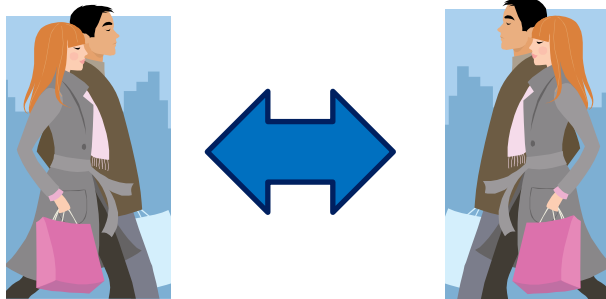
Shapiro, C. / Varian, H. (1998) S. 177.



Ein- und Zweiseitige Netzwerke/Märkte

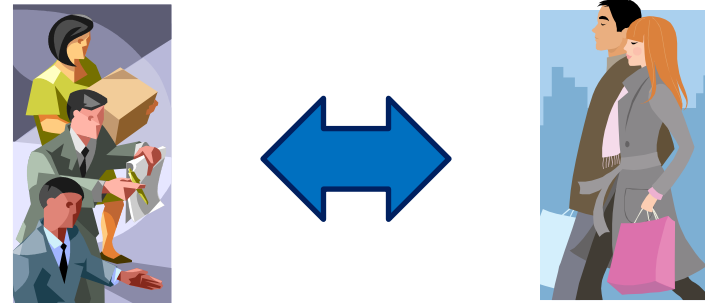
Einseitig

- Anbieter kann auch Nachfrager sein
- Beispiele: Online Community, Online-Auktionen



Zweiseitig

- Anbieter und Nachfrager sind zwei unterschiedliche Gruppen
- Beispiele: Händler und Käufer, Spieleentwickler und Spieler, Gelbe Seiten, Kreditkarten



- Unterschied zwischen „cross-side“ (zwischen Käufer & Verkäufer) und „same-side“ (zwischen Käufer & Käufer bzw. Verkäufern & Verkäufern) Netzeffekten.



The screenshot shows the eBay homepage with the following elements:

- Navigation links: [Kaufen](#), [Mein ebay](#), [Verkaufen](#), [Community](#), [eBay kontaktieren](#), [Hilfe](#)
- User greeting: **Hallo svenpb!** (Nicht Ihr Mitgliedsname?)
- Search bar: **Alle Kategorien** **Finden** [Erweiterte Suche](#)
- Category tabs: **KATEGORIEN**, **MODE-OUTLET**, **MOTORS**, **WOW! ANGEBOTE**, **KLEINANZEIGEN**
- Header banner: **eBay MARKENSHOPS** **MARKEWARE DIREKT VOM HERSTELLER** **trendlandbrands by** **KISS FROG** **Jetzt sparen**
- Section: **Mehr auf eBay**
- Product listings:
 - Smartphones: **Nokia**, **Sony Ericsson**, **Samsung**, **Phone**, **LG**, **BlackBerry**
 - Storage: **WOW!** **88,99 €** **640GB 2,5 Zoll Festplatte** **69,99 €** **Jetzt anschauen**
 - Scale: **18,00 €** **Esaxta by Soehnle Körperanalyse Waage** **18,00 €** **Jetzt anschauen**
- Section: **Die bunte eBay-Welt**
- Bottom banners:
 - KAUFEN SIE BEI UNSEREN BESTEN: EBAY VERKÄUFER MIT TOP-BEWERTUNG**
 - KAUFEN SIE ONLINE SICHER EIN: Mit dem PayPal-Käuferschutz** **Mehr erfahren**

Auktionsplattform
für private und
gewerbliche Nutzer



Zweiseitiger Markt

Cross-side
Netzwerkeffekte:

Mehr Verkäufer:
größere Angebotsvielfalt
Mehr Käufer:
größerer Markt

Negative Same-side
Netzwerkeffekte:

Mehr Verkäufer:
Preiskonkurrenz
Mehr Käufer:
Konkurrenz um Angebote



DealStreet & Swoopo

The DealStreet website features a navigation bar with 'HOME', 'PRODUKTE', and 'GEBOTSPAKETE'. A prominent banner advertises a 'Video Tutorial - So funktioniert's' with a 'JETZT ANGUCKEN' button and a 'JETZT KOSTENLOS REGISTRIEREN' button. Below the banner, a grid of product listings is displayed, each with a product image, title, current bid price, and a countdown timer. The products include:

- Apple iPad Wi-Fi, 16GB: 3,49€
- Apple iPhone 3GS 16GB (ohne Simlock), schwarz: 47,43€
- Asus Eee PC T91 Convertible Notebook: 0,45€
- Gebotspaket mit 58 Geboten: 0,04€
- Canon EOS 550D SLR-Digitalkamera: 0,10€
- Nintendo Wii inkl. Wii Sports: 0,00€
- Gebotspaket mit 100 Geboten: 0,00€
- Apple iPad Wi-Fi, 16GB: 0,00€
- Gebotspaket mit 250 Geboten: 0,00€
- Lenovo G550 Notebook: 0,00€

The Swoopo website features a navigation bar with 'Home', 'Mein Swoopo', 'Hilfe', and 'Anmelden'. A prominent banner advertises 'SWOOP BIETSTRATEGIEN' with a 'Mehr erfahren' button and a 'JETZT KOSTENLOS ANMELDEN' button. Below the banner, a grid of product listings is displayed, each with a product image, title, current bid price, and a countdown timer. The products include:

- Spiel - Cococa Festival inkl. Soundtr.: 0,05 €
- 300 Bids Gutscheine: 6,90 €
- 300 Bids Gutscheine: 0,00 €
- Acer Aspire M3011: 137,66 €
- Apple MacBook Pro 13,3" (Mid2011): 0,57 €
- Apple iPhone 3GS 16GB schwarz: 0,00 €
- Case Germany MDG 23: 0,00 €
- PNY USB Speicherkarte 16GB Atache Dytax: 0,00 €
- Lexarmonery FL-SD 16GB - 32MB Performance SD Card: 0,00 €
- PS3-Spiel - Heavy Rain: 0,00 €

„Entertainment-Shopping“ Auktionsplattformen



Entertainment-Shopping-Auktionen

- Entertainment Shopping Auktionen (ESA)
- aufregende, rasante Auktionen im Internet
- Kombination aus **Einkaufserlebnis** und **Schnäppchenjagd**

Live Auktion

 <p>Transcend SD-Card 16GB SDHC Class 6 + Reader</p> <p>00:00:14</p> <p>27,70 €</p> <p>Xma2212</p> <p>BIETEN</p>	 <p>ASUS VW223D</p> <p>00:00:15</p> <p>43,60 €</p> <p>Cameo2008</p> <p>BIETEN</p>
---	--

MadBid.com verkaufte 2009 einen neuen MINI One für £6.83!





Entertainment-Shopping-Auktionen

1) Aufsteigende ESA



Start



Price: **\$6.00**
All prices are in US Dollars

Bidder: **Kdfow67**

00:00:07

BID

It costs **\$0.75** to place a bid.
Each bid raises the auction price by **\$0.15**
This auction will end latest on
Apr-18-2008 at 14:55 PDT

0.75\$

Neues Gebot

Price: **\$6.15**
All prices are in US Dollars

Bidder: **juylim**

00:00:15

BID

It costs **\$0.75** to place a bid.
Each bid raises the auction price by **\$0.15**
This auction will end latest on
Apr-18-2008 at 14:55 PDT



00:00:00

Price: **\$6.15**

Winner: **juylim** **You won!**

This auction ended on
03 Mar 2008, at 12:24pm



Entertainment-Shopping-Auktionen

- Beispielrechnung: Auktion Nintendo Wii
- UVP = 255€
- Endpreis = 75,10€
- Einkaufspreis = 229,50€
- Gewinn durch Produktverkauf = -154,40€
- Gewinn durch Gebotsgebühren = 375,50€
- PROFIT = 375,50 + (-154,40) = 221,10€



Anzahl Gebote des Gewinners=107 → -74.90€
Anzahl Gebote Verlierer = 644 → -322€
→ Ersparnis des Gewinners: 105€



DealStreet & Swoopo

The screenshot shows the DealStreet website interface. At the top, there's a navigation bar with 'DealStreet' logo and 'aufregend günstig' tagline. Below it, a banner for 'Video Tutorial - So funktioniert's' features a woman's face and a 'JETZT ANGUCKEN' button. To the right, a 'JETZT KOSTENLOS REGISTRIEREN' button is prominent. The main content area displays a grid of product listings, each with a product image, name, price, and a countdown timer. Examples include an Apple iPad Wi-Fi (16GB) for 3,49€ and an Apple iPhone 3GS (16GB) for 47,43€.

The screenshot shows the Swoopo website interface. At the top, there's a navigation bar with 'Swoopo International' and various language flags. Below it, a banner for 'SWOOP BIETSTRATEGIEN' (Swoopo Bidding Strategies) features a world map and a 'Mehr erfahren' button. To the right, a 'JETZT KOSTENLOS ANMELDEN' (Sign up now) button is visible. The main content area displays a grid of product listings, each with a product image, name, price, and a countdown timer. Examples include 'Spiel - Cocca Festival inkl. Gewehr' for 0,05 € and '300 Bits Gutscheine' for 6,90 €.

Einseitiger Markt

Negative Same-side Netzwerkeffekte:
Mehr Käufer: Konkurrenz um Angebote
(Dealstreet & Swoopo melden 2010 bzw. 2011 Insolvenz an)



Monster & StepStone

The screenshot shows the Monster.de homepage. At the top, there's a navigation bar with 'Home', 'Profil & Lebenslauf', 'Jobs', 'Karriere-Tipps', and 'Ratgeber & Foren'. Below this is a search bar with 'Jobs suchen' and a 'Suchen' button. A large green banner features the text 'Das volle Potenzial von Monster nutzen - Tausende Arbeitgeber suchen täglich nach Lebensläufen. Lassen Sie sich finden.' with a 'Jetzt starten' button. Below the banner are several promotional tiles: 'Nutzen Sie unsere speziellen Themenfelder - für Ihren individuellen Karriereweg', 'Monster Aktuell' with a 'Lebenslauf' tile, and 'Ratgeber & Foren' with sub-sections like 'Einschulung', 'Bewerbungsunterlagen', and 'Arbeitsvertrag & Gehalt'.

The screenshot shows the StepStone.de homepage. At the top, it says 'Finden Sie einen Job oder suchen Sie nach Kandidaten' and '35.790 Jobs in Deutschland Mehr als 400.000 Jobs in Europa'. Below this is a search bar with 'Was' and 'Wo' dropdowns, and a 'SUCHEN' button. A 'Suchoptionen' section lists categories like 'Scheitliche', 'Detailische', 'Unternehmens', and 'Firmensuche'. A 'Jobsuche nach Berufsfeld' section lists various industries such as 'IT & Telekommunikation', 'Finanz', 'Rechtswesen & WP', 'Unternehmensführung & Management', etc. There's also a 'Channels' section with icons for 'Führungskräfte', 'IT & Telekommunikation', 'Ingenieurwesen', 'Pharma, Biotech & Medizin', 'Sales & Marketing', 'Personalwesen', and 'UwI & Berufshilfe'. A 'Newsletter abonnieren' button is visible on the right, along with an 'Online-Eingabe' box for creating an account.

Job- und Karriereplattformen



Monster & StepStone

Zweiseitiger Markt

Cross-side Netzwerkeffekte:

Mehr Anbieter: größere Jobvielfalt
Mehr Nutzer: mehr potentielle Arbeitnehmer

Neue Konsumententrends – Digitale Märkte

Negative Same-side Netzwerkeffekte:

Mehr Anbieter: größere Konkurrenz um Arbeitskräfte
Mehr Nutzer: größere Konkurrenz um Jobangebote



Facebook & Xing

facebook

Angemeldet bleiben Passwort vergessen? Anmelden

Du brichst auf? Bleibe in Verbindung
Besuche facebook.com auf deinem Handy.

Hole dir Facebook-Handy

Registrieren
Es ist kostenlos und jeder kann beitreten

Vorname:
Nachname:

Deutsch English (US) Español Português (Brasil) Français (France)
facebook © 2010 Deutsch Über uns Werbung Entwickler &

Social Networking Plattformen

XING

Registrieren | Hilfe & Kontakt | Guided Tour | Deutsch 22

XING – Finden Sie Geschäftskontakte per Mausclick
Mit den umfangreichen Suchfunktionen von XING effizienter die richtigen Personen finden

Jetzt kostenlos Mitglied werden!
XING – Globales Networking für Geschäftsleute
[Jetzt kostenlos anmelden!](#)

Login für XING-Mitglieder
E-Mail-Adresse / Benutzername

Passwort

 Auf diesem Computer automatisch einloggen
[Einloggen](#) [Passwort vergessen?](#)

Personenverzeichnis
XING-Mitglieder finden
A B C D E F G H I J K L M N O P
Q R S T U V W X Y Z

XING für Unternehmen
Der beste Weg zu über 8 Millionen
Geschäftskontakten aus mehr als 200
Ländern
[Mehr Infos](#)

Guided Tour
Erleben Sie die zahlreichen Features von
XING
[Tour starten](#)

Über XING | XING AG | Presse | Investor Relations | Karriere bei XING | Blog | Deutsch | Shop | Hilfe & Kontakt
Funktionen | Personenuche | Gruppen | Events | Jobs | Applikationen
Für Unternehmen | Werben auf XING | Recruiter Mitgliedschaft | Beratung | Enterprise Groups | Company Profiles | Partnerprogramme
© XING AG | Alle Rechte vorbehalten | Impressum | AGB | Datenschutz



Facebook & Xing



Einseitiger Markt

Positive Same-side
Netzwerkeffekte:

je mehr Freunde/Nutzer
angemeldet sind, desto
nützlicher die
Mitgliedschaft



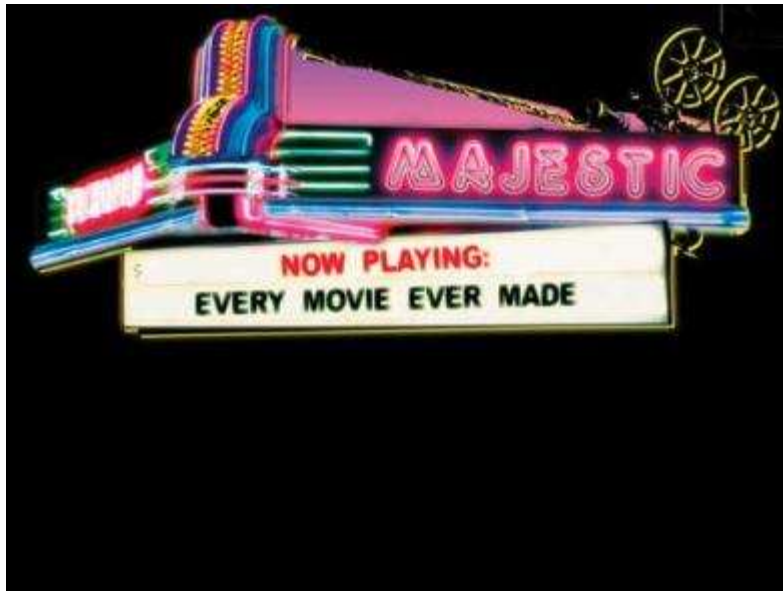


Digitale Märkte und Netzeffekte

Produktsegmente in digitalen Märkten



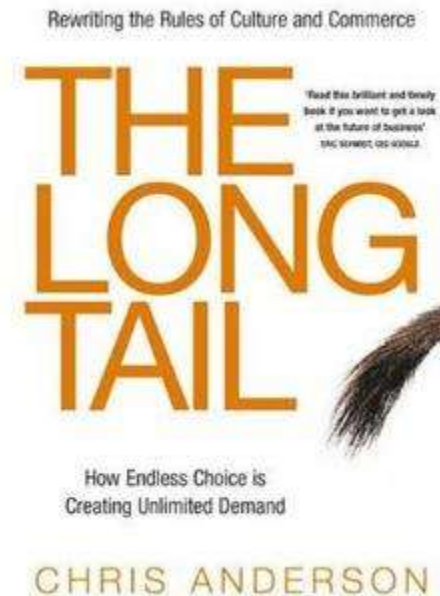
Long Tail in *Wired* Oktober 2004



- Mittlerweile über 3.5 Mio. Webseiten zu diesem Thema

► Long Tail beschreibt Veränderung der Nachfrageverteilung nach Produkten im Internet gegenüber traditionellen Verkaufskanälen.

- Wired-Artikel von Chris Anderson
- Buch in 2006





Sortimentsgrößen & Long Tail

TOTAL INVENTORY

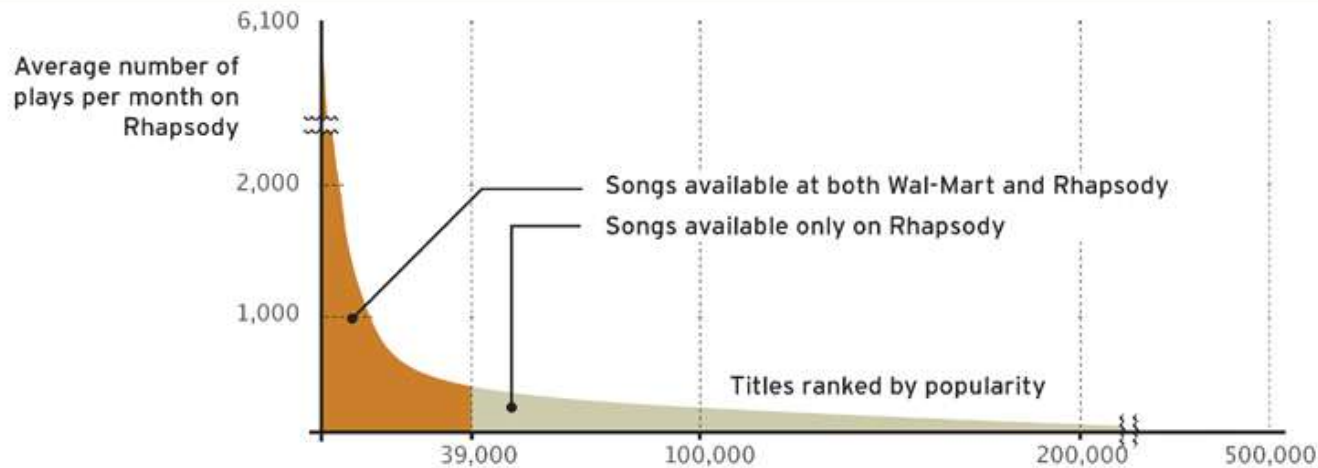
* inventory in a typical store



THE NEW GROWTH MARKET

Obscure products you can't get anywhere but online

— product not available in offline retail stores (% total sales)



► Blockbuster verlieren gegenüber der Vielzahl angebotener Nischen an Bedeutung



Offline vs. Online 1

- Offline ist nur Angebot von Blockbustern sinnvoll
- Teure Verkaufsflächen, Lagerung verhältnismäßig günstig
- Beispiel: Kino (1.500 Besucher in 2 Wochen nötig, um Kosten zu decken)
- ▶ Grund 1: Angebotskosten sinken

- „Nachfrageverteilung ist künstliches Artefakt eines schlechten Abstimmung zwischen Angebot und Nachfrage“
- „Nur unendliche Auswahl an Angeboten zeigt wirkliche Präferenzen“
- ▶ Grund 2: Präferenzen sind sehr heterogen



Offline vs. Online 2

- Riesige Sortimente nutzlos, wenn Produkte nicht auffindbar
- ▶ Grund 3: Suchkosten der Konsumenten sinken



Wird gern zusammen gekauft.
Kunden kaufen diesen Artikel zusammen mit *The Wisdom of Crowds* von James Surowiecki

Preis für beide: **EUR 26,11**
[Bestellen in der Einkaufswagen](#)

Kunden, die diesen Artikel gekauft haben, kauften auch:

Seite 1 von 17

- Wird gern zusammen gekauft**
Wiederlesen von Don Facocci
4,9 (10) | EUR 12,91
- Wird gern zusammen gekauft**
The Tipping Point: How Little Things Can Make A... von Malcolm Gladwell
4,9 (10) | EUR 7,47
- Wird gern zusammen gekauft**
The Long Tail: Our Lives... von Chris Anderson
4,9 (10) | EUR 19,99
- Wird gern zusammen gekauft**
The World Is Flat: A Brief History of the Globe... von Thomas Friedman
4,9 (10) | EUR 11,24
- Wird gern zusammen gekauft**
Heads to Tails: Why Some Ideas Succeed and Others... von Clay Hook
4,9 (10) | EUR 14,99
- Wird gern zusammen gekauft**
The Long Tail: New Rules... von Chris Anderson
4,9 (10) | EUR 19,99

Startseite > Kaufen > Alle Kategorien

Alle Kategorien

Finden

Artikelbezeichnungen und Beschreibungen durchsuchen

In Kategorien suchen

Kategorie	Format	Angebote	Ort
Alle Kategorien	Alle Artikel	Alle aktiv	Eingestellt bei: eBay Deutschland

Anzahl der in der Kategorie vorhandenen Artikel Kategorienummern anzeigen

Antiquitäten & Kunst (779257) Alte Bücher (13744) Antike (1077) Antikschmuck (17763) Antikspielzeug (31197) Antiquarische Bücher (180354)	Feinschmecker (121614) Alkoholische Getränke (2655) Asiatische Lebensmittel (5551) Bier & Spirituosen (21400) Brot & Kuchen (1731) Champagner & Schaumweine (1759)	Musik (1914596) CDs (1159470) Vinyl (545277) Sonstige Formate (26568) Zubehör & Aufbewahrung (5081) Hörbücher & Hörspiele (91159)
---	--	---



Offline vs. Online 3

- Produktionskosten sinken
- ▶ 4. Grund: Demokratisierung des Angebots

Music@MySpace



T-Shirts@spreadshirt



Heimvideos@youtube



Zusammenfassung

- In digitalen Märkten stellen Netzeffekte und Produktsegmente zwei wesentliche Erfolgsfaktoren für Online-Angebote dar.
 - Netzeffekte können sowohl auf Anbieter- wie auch auf Nachfragerseite eine große Rolle spielen.
 - Der Long-Tail-Effekt führt zu einer starken Veränderung von Produktsegmenten in digitalen Märkten.



Georg-August-Universität
Göttingen

Professur für Electronic Finance
und Digitale Märkte

VIELEN DANK

Georg-August-Universität Göttingen
Professur für Electronic Finance und
Digitale Märkte



Prof. Dr. Jan Muntermann

Platz der Göttinger Sieben 5
37073 Göttingen

muntermann@wiwi.uni-frankfurt.de
www.efinance.uni-goettingent.de