

06.08.2004 16:41 Uhr

Online-News

Regional-News

Marktplatz

Service-Zone

Infolinks

Online-Archivsystem

Global-News:

- News-Ticker
- Thema des Tages
- Politik
- Wirtschaft
 - Börse
 - Devisen
- Sport
 - Fußball-News
 - Olympiade 2004
 - Fußball-Ergebnisse
 - Formel 1
- Unterhaltung
 - Musik und Film
 - Top-Ten
- Computer
- Wissenschaft
- Wetterübersicht

Tipps und Termine:

- Terminübersicht
- Kinoprogramm
- Kinostarts
- Freizeit-Tipps

Tech-Talk:

- Multimedia
- Web-Gimmick
- Tech-News
- Bits-n-Bytes
- Link-Show

OFFENBACH-POST online

Tech-Talk >>> Tech-News:



Ebay verkehrt - bei uPrice bestimmt der Kunde den Betrag, den er bereit ist auszugeben.

Zahlen Sie doch, was Sie wollen...

Forscher der Goethe-Universität entwickeln neuartige Internet-Handelsplattform

Sie haben am Wochenende noch nichts vor? Wie wäre es zum Start ins Wochenende mit einem exquisiten 3-Gänge-Menü begleitet von einer guten Flasche Wein Ihrer Wahl im „Eurodell“ sowie im Anschluss daran einem leckeren Cocktail im Frankfurter „Odeon“? Oder soll es lieber ein

entspanntes Sekfrühstück im Café Crumble sein? Zahlreiche Angebote dieser Art sind seit kurzem auf der Online-Plattform www.uPrice.de erhältlich. Dabei können Sie nicht nur die ausgefallenen Spezialitäten der einzelnen Restaurants genießen, sondern auch noch bares Geld sparen. Der Clou auf uPrice: Sie nennen einen Preis, den Sie bezahlen möchten. Ist der Verkäufer bereit, Ihnen das Produkt zu diesem Preis zu verkaufen, erhalten Sie eine Kaufbestätigung per Mail, mit der Sie das Angebot dann vor Ort einlösen können. Reicht Ihr Preis hingegen nicht aus, können Sie ihr ursprüngliches Angebot erhöhen und erneut bieten.

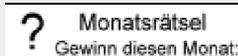
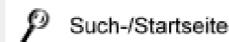
Hinter der Handelsplattform steckt der neuartige „Reverse Pricing Mechanismus“, der sowohl Käufern als auch Verkäufern Einfluss auf den letztendlichen Preis einer Transaktion gestattet. Während Verkäufer zunächst einen Mindestpreis in Form einer Preisschwelle für ein Angebot festlegen, bestimmen Käufer den Transaktionspreis durch Abgabe eines Gebotes oberhalb der Ihnen unbekanntem Preisschwelle. „Der Mechanismus hat im Gegensatz zu einer Auktion mehrere Vorteile“, erläutert Entwicklungsleiter Martin Bernhardt vom Lehrstuhl für Electronic Commerce der Frankfurter Goethe-Universität, an dem das Projekt entstanden ist. „Zwischen Bietern herrscht keine unmittelbare Preiskonkurrenz, so dass Bieter ihre Preisentscheidung unabhängig von anderen Bietern treffen können. In Auktionen dagegen entwickeln sich häufig Preise, die deutlich oberhalb der ursprünglichen Zahlungsbereitschaft der Bieter liegen, da diese eine Auktion unbedingt ‚siegreich‘ beenden wollen“, so Bernhardt weiter. „Darüber hinaus beschleunigt sich der gesamte Bietprozess auf uPrice, indem eine Kaufbestätigung unmittelbar nach der Abgabe eines erfolgreichen Gebotes per E-Mail verschickt und nicht auf ein Auktionsende gewartet wird.“

Da der Lehrstuhl als Betreiber ausschließlich wissenschaftliche Interessen verfolgt, wird die Nutzung der Plattform sowohl für Käufer als auch für Verkäufer völlig kostenlos angeboten. Neben diesen Kostenvorteilen profitieren Verkäufer von der Festlegung einer Preisschwelle, unterhalb derer kein Verkauf zustande kommen kann. Einerseits verleiht diese Preisschwelle Verkäufern die Kontrolle über Mindestpreise, andererseits verhindert die Geheimhaltung der Preisschwelle die Kannibalisierung von Preisstrukturen in bestehenden Vertriebskanälen. So lässt sich uPrice hervorragend zur Ansprache neuer Kundensegmente einsetzen, die vielleicht nicht bereit sind, Angebote zu bestehenden Preisen wahrzunehmen aber trotzdem zu einer Umsatzsteigerung beitragen können.

Am Lehrstuhl forscht ein Team von insgesamt vier Mitarbeitern im Umfeld des „Reverse Pricing“. Projektleiter Dr. Martin Spann weiss um die Vorzüge seines Projektes: „Wir helfen Unternehmen, neue Vertriebsmöglichkeiten zu nutzen und können gleichzeitig aktuelle wissenschaftliche Fragestellungen aus dem Bereich Preisoptimierung untersuchen.“ Das Projekt wird vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) im Rahmen des Schwerpunktes „Internetökonomie“ gefördert. Weitere Informationen finden Sie entweder direkt unter www.uPrice.de oder auf der Webseite des Projektes www.reverse-pricing.com.

Heute in den Regional-News:

- **Offenbach (Stadt):**
Rufnummer schützt nicht vorm Haken
- **Offenbach (Land):**
"Zustand der Burg dramatischer als vermutet"
- **Rhein-Main News:**
Schon wieder Sprengstoff
- **Rhein-Main Sport:**
"Wir alle wünschen uns endlich wieder schöne Heimspiele"



Nero Burning Rom 6



- Zurück zur Homepage -

Online-News | Regional-News | Marktplatz | Service-Zone | Infolinks

Copyright © Offenbach-Post Online 2003. Metac Medien Verlags GmbH, Waldstrasse 226, 63071 Offenbach am Main. E-Mail: service@op-online.de, Fax: (069) 85 00 8-391. Verantwortlicher Leiter: Dr. Ralf Schreiber. Mehr tägliche Informationen bietet Ihnen Ihre "Offenbach-Post", Telefon: (069) 85 00 80.