

## **Wissenswert:** Traue niemals einem Taxifahrer. Ein Versuch in Athen zeigt, dass fast jeder zweite teure Umwege fährt. Für Ökonomen, die **Vertrauensgüter** untersuchen, ist das eine kostbare Information.

Johannes Pennekamp  
Düsseldorf

**D**achten Sie in einer fremden Stadt auch schon mal, ihr Taxifahrer wählt nicht den schnellsten, sondern den für ihn lukrativsten Fahrtweg? Dann haben Sie wahrscheinlich richtig gelegen. In einer Feldstudie zeigt ein vierköpfiges Forscherteam um den Innsbrucker Verhaltensökonom Matthias Sutter: Taxifahrer fahren oft Umwege und rechnen bewusst zu viel ab. Besonders auf ortsfremde Kunden haben sie es abgesehen, schreiben die Autoren in ihrer heute erscheinenden Studie „What drives Taxi Drivers?“.

Die Ökonomen zeigen mit dem Feldversuch, dass Menschen Informationsvorteile bewusst ausnutzen. Um das zu überprüfen, schickte das Forscherteam drei Testkunden kreuz und quer durch die griechische Hauptstadt - und scheute da-

bei keinem Aufwand: Ausgerüstet mit GPS-Geräten, die ihre Routen metergenau dokumentierten, legten die jungen Männer auf insgesamt 174 Fahrten 2200 Kilometer zurück und verbrachten 63 Stunden in Taxis.

Um herausfinden zu können, ob die Fahrer Ortsfremde oder Wohlhabende übermäßig abzocken, „mussten wir die Taxifahrer gewissermaßen manipulieren“, erklärt Sutter.

Die Testkunden, die sich in kurzen zeitlichen Abständen vom selben Startpunkt zu denselben Zielen bringen ließen, schlüpfen deshalb in unterschiedliche Rollen: Einer sprach Englisch, der Zweite gab sich als Grieche ohne Athener Ortskenntnisse aus, der Dritte tat so, als sei er Einheimischer. Ihre Kleidung variierte zwischen teurem Anzug und Freizeitdress.

„Die Ergebnisse haben all unsere Vermutungen bestätigt“, bilanziert Sutter. Bei fast jeder zweiten Tour

legte der Fahrer einen Umweg von durchschnittlich einem Kilometer ein. Und etwa jeder zehnte Fahrer berechnete mehr, als der Einheitsstarif vorschreibt, und schlug im Schnitt 4,30 Euro auf.

**„Die Fahrer haben also ganz bewusst darauf reagiert, mit wem sie es zu tun hatten.“**

Matthias Sutter  
Universität Innsbruck

Für die Forscher besonders interessant: Bei dem englischsprachigen Kunden legten die Fahrer besonders häufig eine Extraschleife ein, so dass er im Schnitt eine Minute länger unterwegs war als der Einheimische. Zudem schummelten die Fahrer bei dem Fremden viermal häufiger beim Fahrpreis. Und - auch wenn die Differenzen gering ausfielen - der Anzug-

träger zahlte im Schnitt mehr als der Kunde in Jeans und T-Shirt. „Die Fahrer haben also ganz bewusst darauf reagiert, mit wem sie es zu tun hatten“, sagt Sutter, einer der forschungstärksten Ökonomen im deutschsprachigen Raum.

Für Ökonomen, nicht nur für Urlauber, sind diese Ergebnisse relevant: Sie demonstrieren, wie sich Menschen verhalten, wenn sie mit sogenannten Vertrauensgütern handeln - wenn also der Verkäufer mehr über das Produkt weiß als der Kunde. Experimentelle Wirtschaftsforscher wie Sutter gehen davon aus, dass Menschen ihre Wissensvorsprünge in solchen Konstellationen gezielt einsetzen.

Welche Folgen ungleich verteilte Informationen haben - beispielsweise zwischen Arzt und Patient oder Automechaniker und Werkstattbesucher - ist bislang aber wenig untersucht. Und das aus gutem Grund:

„Wer kann schon sagen, ob eine Autoreparatur wirklich notwendig war oder noch hätte warten können?“, fragt Sutter. Beim Taxifahren ist die Sache einfacher: Wir können die Überbehandlung eindeutig nachweisen“, sagt Sutter. Offensichtlich gelte: Je geringer die Wahrscheinlichkeit, entdeckt zu werden, desto betrügerischer handeln Menschen.

Kritik daran, dass die Tests ausgerechnet in Griechenland stattfanden, einem Land, das nicht gerade für gewissenhaften Umgang mit Geld bekannt ist, lässt Sutter nicht gelten: „Es gibt keinen Anlass zu vermuten, dass wir in Wien andere Ergebnisse bekommen hätten.“

**„What Drives Taxi Drivers? A Field Experiment on Fraud in a Market for Credence Goods“**, von Matthias Sutter et al., IZA Discussion Paper No. 5700 (Mai 2011)

**Kostenloser Download der Studie:**  
<http://ftp.iza.org/dp5700.pdf>