

## 2. Konzeptionelle und theoretische Grundlagen

Um die nötigen Grundlagen für die folgende Untersuchung zu schaffen, ist zunächst die Klärung einiger Begrifflichkeiten notwendig. Zu diesem Zweck werden auf den folgenden Seiten relevante, theoretische Konstrukte und erklärungsbedürftige Begriffe erläutert, um darauf aufbauend die bisherige empirische Forschung betrachten und Hypothesen für den vorliegenden Untersuchungsgegenstand ableiten zu können.

### 2.1 Tarifstrukturen in der Energieversorgung

Bei der Diskussion um dynamische Stromtarife werden in der Regel anreizbasierte und zeitbasierte Tarife differenziert (vgl. z. B. Aalami/Yousefi/Parsa Moghadam 2008, S. 1; Faria/Vale 2011, S. 5375; Moghaddam/Abdollahi/Rashidinejad 2011, S. 3258). In dieser Arbeit wird die Gestaltung der zeitbasierten Tarife behandelt. Die gängigsten zeitbasierten Tarifstrukturen sind in Abbildung 1 beispielhaft dargestellt und umfassen den Time-of-Use Tarif (TOU), das Critical-Peak Pricing (CPP), das Real-Time Pricing (RTP) sowie den Peak-Time Rebate (PTR) Tarif (vgl. z. B. Doostizadeh/Ghasemi 2012, S. 222; Moghaddam/Abdollahi/Rashidinejad 2011, S. 3258; Newsham/Bowker 2010, S. 3290).

Unter TOU Tarifen versteht man in der Regel Tarife, die aus mehreren Preiselementen bestehen, die zu unterschiedlichen Tageszeiten vorherrschen und somit unterschiedliche Lastlevel und deren zugrunde liegenden Produktionskosten abbilden (vgl. z. B. Deconinck/Dacroix 2009, S. 2; Newsham/Bowker 2010, S. 3290). In seiner einfachsten Form besteht ein TOU Tarif aus zwei Preiselementen ohne Grundgebühr (vgl. z. B. Davies/Price/Wilson 2014, S. 63; Santos/Leme/Galvao 2012, S. 123). Die niedrigere Preisstufe ist dabei gültig in Off-Peak Zeiten während die höhere Rate während On-Peak Zeiten zu entrichten ist (vgl. Aalami/Yousefi/Parsa Moghadam 2008, S. 2). On-Peak beschreibt hierbei Zeiten hoher Lastnachfrage und Off-Peak Zeiten geringer Lastnachfrage (vgl. Yang et al. 2013, S. 402). Es ist anzumerken, dass TOU Tarife kontrovers diskutiert werden. Hier trennen sich die Meinungen, ob es sich um einen dynamischen Stromtarif handelt oder ob diese Tarifform als statisch erachtet werden sollte, da sich die Höhe des Preises nicht den vorherrschenden Marktsituationen anpasst (vgl. z. B. Faruqui/Harris/Hledik 2010, S. 6222; Procter 2013, S. 52f.).

CPP Tarife unterscheiden sich von den TOU Tarifen durch eine zusätzliche, sehr hohe Preiskomponente, welche nur in den lastintensivsten Stunden des Jahres aktiviert wird und somit die realen Vorgänge des Strommarktes adäquater abbildet (vgl. z. B.

Faruqui/Harris/Hledik 2010, S. 6222f.; Newsham/Bowker 2010, S. 3290). Diese Preisstufe wird meist als Critical Peak bezeichnet (vgl. z. B. Faruqui/Sergici/Akaba 2014, S. 139f.; Herter/Wayland 2010, S. 1562).

PTR Tarife stellen eine Alternative zu CPP Tarifen dar und unterscheiden sich von diesen durch die Handhabung der lastintensivsten Stunden des Jahres (vgl. Faruqui/Harris/Hledik 2010, S. 6223). Im Gegensatz zum CPP Tarif werden dem Konsumenten bei PTR Tarifen während den lastintensivsten Stunden festgelegte Geldbeträge für die Vermeidung des Stromkonsums bezahlt (vgl. z. B. Doostizadeh/Ghasemi 2012, S. 222; Faruqui/Harris/Hledik 2010, S. 6223; Newsham/Bowker 2010, S. 3290). Diese werden in Abbildung 1 in Anlehnung an den Critical Peak bei CPP Tarifen als Critical Peak Rebate bezeichnet.

Die letzte betrachtete Tarifform besitzt zugleich die dynamischste und transparenteste Preisstruktur (vgl. International Energy Agency 2003, S. 32). Innerhalb des RTP ändert sich der Strompreis gemäß den vorherrschenden, realen Marktpreisen in meist stündlichen Intervallen (vgl. z. B. Faruqui/Harris/Hledik 2010, S. 6223; Deconinck/Decroix 2009, S. 2). Die stündlichen Preise werden dabei einen Tag oder eine Stunde vor deren Einsetzen bekannt gegeben (vgl. U.S. Department of Energy 2006, S. 9).

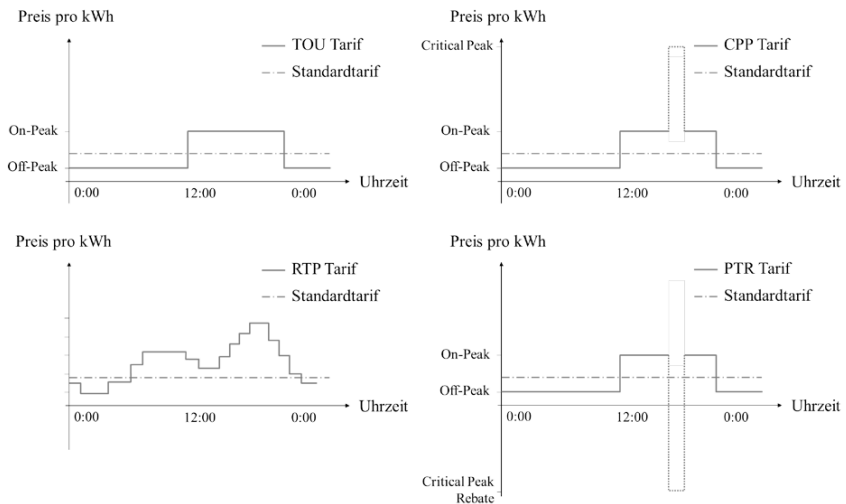


Abbildung 1: Dynamische Stromtarife (in Anlehnung an Faruqui/Harris/Hledik, S. 6223)

## 2.2 Information Overload, Zwei-Prozess-Theorien und Preiskomplexität

Mit der Dynamik der unterschiedlichen Stromtarife variiert auch die Menge an Informationen, denen der Konsument ausgesetzt wird. Damit verbunden sind auch Unterschiede in der wahrgenommenen Komplexität und den Konsumentenpräferenzen erkennbar (vgl. z. B. Doostizadeh/Ghasemi 2012, S. 223; Dupont et al. 2014, S. 350f.; Dütschke/Paetz 2013, S. 232). In diesem Zusammenhang ist das Konstrukt der Informationsüberlastung von zentraler Bedeutung. Die Informationsüberlastung, in der Literatur als Information Overload bezeichnet, wird meist als Überschreitung der Informationsverarbeitungskapazität eines Individuums definiert, was zur Verwirrung beiträgt sowie die Genauigkeit und Effektivität von Entscheidungen reduziert (vgl. z. B. Jacoby 1977, S. 569; Jacoby/Speller/Kohn 1974, S. 63; Malhotra/Jain/Lagakos 1982, S. 27). Dieser Effekt kann sowohl durch die Informationsquantität als auch durch eine hohe Komplexität der Aufgabe oder eine große Informationsvielfalt eintreten (vgl. z. B. Grisé/Gallupe 2000, S. 159; Iselin 1988, S. 161f.). Steigt die Informationsbelastung an, werden die Entscheidungen eines Individuums zunächst genauer, bis das Maximum der individuellen Verarbeitungskapazität erreicht wird. Ab diesem Punkt nimmt die Genauigkeit der Verarbeitung ab und es kommt zur Informationsüberlastung (vgl. z. B. Eppler/Mengis 2004, S. 326; Malhotra 1982, S. 419; Scammon 1977, S. 148). Der beschriebene Zusammenhang zwischen der Genauigkeit der Entscheidung und der Informationsbelastung wird in Abbildung 2 nochmals verdeutlicht.

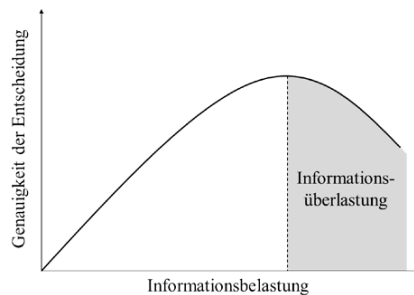


Abbildung 2: Information Overload (in Anlehnung an Eppler/Mengis 2004, S. 326)

Um Implikationen für die Konstruktion geeigneter dynamischer Stromtarife ableiten zu können ist es daher essentiell, die Verarbeitung der gegebenen Preisinformationen durch den Konsumenten zu betrachten. Die Zwei-Prozess-Theorie stellt dabei eine der grundlegenden Kognitionstheorien dar (vgl. Evans 2013, S. 234). Im Grundgedanken beschreiben die meisten Ausgestaltungen der Zwei-Prozess-Theorie, dass kognitive Prozesse auf zwei Ebenen

stattfinden (vgl. z. B. Evans 2008, S. 256; Kahneman 2003, S. 1450; Metz-Göckel 2010, S. 332). Diese beiden Ebenen unterscheiden sich in der Art und Weise der Informationsverarbeitung. Die erste Ebene, System 1, arbeitet dabei schnell, assoziativ und unbewusst während die zweite Ebene, System 2, langsam, bewusst und aufwändig agiert (vgl. Kahneman 2003, S. 1451). Die entscheidende Frage ist, in welchen Situationen welches System bei der Entscheidungsfindung eingesetzt wird (vgl. z. B. Glöckner/Witteman 2010, S. 2; Schneider/Shiffrin 1977, S. 14). Prinzipiell wird bei Verwendung von System 2 eine kapazitätsintensive Evaluation durchgeführt. Wird die Informationsverarbeitungskapazität des Individuums überschritten (also die Informationsüberlastung nach Abbildung 2 erreicht), greift dieses auf in System 1 gespeicherte Normen zurück, um die Kapazitätsbeschränkungen von System 2 zu umgehen (vgl. z. B. Shiffrin/Schneider 1977, S. 127; Schneider/Shiffrin 1977, S. 3). Zu den bekanntesten Modellen, die diese Prozesse abbilden, gehören das Heuristic-Systematic Information Processing Model (HSM) nach Chaiken (1980) und das Elaboration Likelihood Model of Persuasion (ELM) nach Petty/Cacioppo (1986).

Basierend auf dem ELM existieren zwei grundsätzliche Pfade, denen ein Individuum folgen kann, um zu einer Überzeugung hinsichtlich einer Entscheidung zu gelangen (vgl. z. B. Petty/Cacioppo 1986, S. 125; Petty/Cacioppo/Goldman 1981, S. 847). Die Autoren unterscheiden hierbei den zentralen und den peripheren Pfad. Der zentrale Pfad stellt die bedachte und umfassende Berücksichtigung aller gegebenen Informationen dar (vgl. Petty/Cacioppo 1986, S. 125f.). Diese Sichtweise entspricht System 2, welches aufwändig und genau arbeitet (vgl. z. B. Kahneman 2003, S. 1450f.; Petty/Wegener 1999, S. 42). Der periphere Pfad führt hingegen ohne eine eingehende Untersuchung und Evaluation aller Informationen zu einer Überzeugung hinsichtlich dem vorliegenden Sachverhalt (vgl. Petty/Cacioppo 1986, S. 125f.). Dieser Pfad arbeitet demnach schnell und ohne großen kognitiven Aufwand, was System 1 entspricht (vgl. z. B. Kahneman 2003, S. 1450f.; Petty/Wegener 1999, S. 42).

Ein Individuum folgt grundsätzlich dem Wunsch, Informationen korrekt zu verarbeiten (vgl. Petty/Cacioppo 1986, S. 127). Allerdings hängt der Umfang der Evaluation problemrelevanter Informationen stark von individuellen und situativen Faktoren ab (vgl. z. B. Petty/Cacioppo 1986, S. 128; Petty/Wegener 1999, S. 44f.). Welcher Pfad genutzt wird, ist daher von der Motivation eines Individuums und dessen Fähigkeiten zur Verarbeitung der gegebenen Informationen abhängig, wobei eine geringere Ausprägung dieser Variablen auf die Nutzung des peripheren Pfades hindeutet (vgl. z. B. Petty/Cacioppo 1986, S. 131; Petty/Cacioppo/Goldman 1981, S. 854).

Der Grundgedanke des HSM stimmt mit dem ELM überein, dass ein Individuum vorliegende Informationen auf Basis zweier unterschiedlicher Prozesse evaluieren kann (vgl. z. B. Chaiken 1980, S. 752; Chaiken/Maheswaran 1994, S. 460; Chen/Chaiken 1999, S. 74). Allerdings bezeichnet das HSM die Pfade der Evaluation konkret als systematische und heuristische Verarbeitung (vgl. Chaiken 1980, S. 752). Bei systematischer Verarbeitung der gegebenen Informationen werden diese einzeln evaluiert, um ein Urteil zu bilden (vgl. z. B. Chaiken 1980, S. 752; Chen/Chaiken 1999, S. 74f.). Um mit einer derartigen Systematik vorgehen zu können, sind allerdings sowohl die kognitiven Fähigkeiten als auch die nötigen Kapazitäten erforderlich, um alle Informationen verarbeiten zu können (vgl. Chen/Chaiken 1999, S. 74). Die heuristische Verarbeitung greift hingegen auf leichter zugängliche, im Gedächtnis gespeicherte Wissensstrukturen zurück, um ohne kognitiven Aufwand zu einer schnellen Bewertung zu gelangen (vgl. z. B. Chaiken 1980, S. 752f.; Chen/Chaiken 1999, S. 74; Ursic/Helgeson 1990, S. 69). Diese Form der Verarbeitung wird genutzt, wenn die kognitiven Fähigkeiten eines Individuums nicht genügen, um alle Informationen zu evaluieren, die Informationen unzureichend sind oder das Involvement des Individuums eher gering ist (vgl. Chaiken 1980, S. 763f.).

Dementsprechend führt die Steigerung der kognitiven Belastung zu einer zunehmenden Anwendung von Heuristiken (vgl. Garbarino/Edell 1997, S. 148). Allerdings unterscheiden sich Individuen teilweise deutlich in ihren individuellen Persönlichkeitsmerkmalen, wodurch der Einsatz von Heuristiken zu unterschiedlichen Zeitpunkten stattfindet (vgl. Chen/Shang/Kao 2009, S. 50). Eines dieser Persönlichkeitsmerkmale ist die Need for Cognition (NFC), die das Bedürfnis beschreibt, gegebene Umstände sinnvoll und ganzheitlich zu strukturieren (vgl. Cacioppo/Petty 1982, S. 116f.). Ist die NFC schwächer ausgeprägt werden Heuristiken früher angewandt (vgl. Kim/Kramer 2006, S. 194f.). Eine im vorliegenden Kontext besonders relevante Heuristik ist die Ankerheuristik. Diese besagt, dass ein Individuum bei Vorliegen vieler Informationen eine bestimmte Information als Anker wählt und sich bei der Bewertung weiterer Informationen an diesem orientiert (vgl. z. B. Morwitz/Greenleaf/Johnson 1998, S. 455; Tversky/Kahneman 1974, S. 1128). Diese Ankerheuristik führt allerdings häufig zur unzureichenden Gewichtung der zusätzlichen Informationen, was eine systematische Verzerrung nach sich zieht (vgl. z. B. Morwitz/Greenleaf/Johnson 1998, S. 455; Tversky/Kahneman 1974, S. 1128ff.).

Der Grad der Informationsbelastung und die damit verbundenen Auswirkungen auf die Informationsverarbeitung sind demnach mitentscheidend für die Evaluation einer Situation durch ein Individuum (vgl. Schneider/Shiffrin 1977, S. 4). Ausschlaggebend ist hierbei jedoch

nicht die objektiv vorliegende Informationsbelastung, sondern die subjektiv wahrgenommene Menge an Stimuli, auf die das Individuum reagieren muss (vgl. Chen/Shang/Kao 2009, S. 50).

Für die Evaluation eines dynamischen Stromtarifes ist daher die durch den Konsumenten wahrgenommene Preiskomplexität entscheidend. Eine klare Konzeptualisierung und die trennscharfe Abgrenzung von subjektiver und objektiver Komplexität existieren bisher jedoch nicht (vgl. Liu/Li 2012, S. 557). Wie Konsumenten die Komplexität von Preisen wahrnehmen und wie sie auf diese reagieren, ist nicht eindeutig geklärt (vgl. Homburg/Totzek/Krämer 2014, S. 1114). Nach Campbell (1988) hängt die Komplexität einer Aufgabe im Allgemeinen beispielsweise von Charakteristika ab, die die Informationsbelastung erhöhen, die Informationsvielfalt steigern oder Informationsänderungen beschleunigen (vgl. Campbell 1988, S. 43). Bonner (1994) untergliedert die Komplexität hingegen in die Informationsmenge und -klarheit auf den Stufen Informationsinput, -verarbeitung und -output (vgl. Bonner 1994, S. 215f.). Für den speziellen Preiskontext wird die Komplexität als Konstrukt der Menge an Preisbestandteilen, dem Berechnungs- und Bewertungsaufwand beschrieben, welche durch die Ausgestaltung der Preiskomponenten beeinflusst werden können (vgl. z. B. Bambauer/Gierl 2008, S. 264; Bambauer-Sachse/Mangold 2010, S. 334; Homburg/Totzek/Krämer 2014, S. 1115).

Da viele Ansätze zur Erklärung von objektiver und wahrgenommener Komplexität bestehen, wird im Laufe dieser Arbeit eine neue Konzeptualisierung für den vorliegenden Kontext erarbeitet, um die relevanten Einflussgrößen auf die Wahrnehmung der Preiskomplexität untersuchen zu können.

### **2.3 Partitionierte Preise und mehrteilige Tarife**

Zwei im vorliegenden Kontext relevante Konstrukte zur Variation der Preiskomponenten eines Tarifes sind partitionierte Preise und mehrteilige Tarife. Daher ist eine Abgrenzung und kurze Erläuterung notwendig, um diese Begriffe im weiteren Verlauf der Arbeit korrekt einordnen zu können.

Als Preispartitionierung wird meist die Zerlegung eines Gesamtpreises in mehrere Komponenten beschrieben (vgl. z. B. Johnson/Herrmann/Bauer 1999, S. 132; Morwitz/Greenleaf/Johnson 1998, S. 453; Morwitz et al. 2009, S. 3). Der Preis besteht in diesen Fällen aus einem Grundpreis und einem oder mehreren verpflichtenden Preisaufschlägen, wie z. B. Versandkosten (vgl. z. B. Burman/Biswas 2007, S. 423; Gümüş et al. 2013, S. 758f.; Völckner/Rühle/Spahn 2012, S. 720). Die Partitionierung eines Gesamtpreises kann zur Verzerrung der Preiswahrnehmung und damit zur Fehleinschätzung

der Kosten durch den Kunden führen (vgl. z. B. Frischmann/Hinz/Skiera 2012, S. 66; Morwitz/Greenleaf/Johnson 1998, S. 459). Diese Verzerrung muss allerdings nicht zwangsläufig positiv sein, sondern wird durch weitere Faktoren maßgeblich beeinflusst (vgl. z. B. Cheema 2008, S. 167f.; Frischmann/Hinz/Skiera 2012, S. 66; Lee/Choi/Li 2014, S. 355f.). Steht der Konsument den separat erhobenen Preiselementen skeptisch gegenüber, kann der Bewertungsfehler auch zur Reduktion der Kaufintention führen (vgl. z. B. Lee/Han 2002, S. 34; Schindler/Morrin/Bechwati 2005, S. 48f.). Ob sich partitionierte Preise vorteilhaft auswirken ist daher umstritten (vgl. Bertini/Wathieu 2008, S. 236).

Eine verwandte, aber in ihrer Bedeutung abweichende Bezeichnung ist das sogenannte multidimensionale Pricing. Dieser Begriff bezieht sich auf die Preisbildung anhand mehrerer Dimensionen, wie beispielsweise die Aufteilung eines Gesamtpreises über einen bestimmten Zeitraum hinweg (vgl. z. B. Estelami 1997, S. 392; Estelami 2003a, S. 322; Estelami 2003b, S. 1). Estelami (2003b) bezeichnet auch die Nutzung mehrerer Tarifbestandteile, wie die Kombination aus Grundgebühr und nutzungsabhängigen Tarifbausteinen, als multidimensionales Pricing (vgl. Estelami 2003b, S. 1). Diese Tarifstrukturen sind besser bekannt als mehrteilige Tarife, bei denen verschiedene Preiselemente kombiniert werden (vgl. Pechtl 2014, S. 289). Sie stellen somit eine Alternative zu den herkömmlichen Tarifformen der Flatrate und dem Pay-per-Use Tarif dar. Eine Flatrate besteht lediglich aus einer nutzungsunabhängig zu entrichtenden Grundgebühr (vgl. z. B. Gerpott 2009, S. 168; Iyengar/Jedidi/Kohli 2008, S. 196; Iyengar et al. 2011, S. 831; Miravete 2003, S. 298). Demgegenüber entrichtet ein Konsument bei Nutzung eines Pay-per-Use Tarifs ausschließlich eine nutzungsabhängige Gebühr (vgl. z. B. Iyengar et al. 2011, S. 831; Wolk/Skiera 2010, S. 71). Mit der Einführung mehrteiliger Tarife wurden diese beiden Tarifstrukturen miteinander kombiniert, wobei vor allem zweiteilige und dreiteilige Tarife zu differenzieren sind (vgl. z. B. Essegaier/Gupta/Zhang 2002, S. 140; Wolk/Skiera 2010, S. 71).

Zweiteilige Tarife bestehen lediglich aus einer Grundgebühr und einer nutzungsabhängigen Preiskomponente (vgl. z. B. Ascarza/Lambrecht/Vilcassim 2012, S. 882; Goh/Bockstedt 2013, S. 336). Demgegenüber beinhalten neuere, dreiteilige Tarife eine Grundgebühr, eine definierte Inklusivleistung und zusätzlich eine erhöhte nutzungsabhängige Preiskomponente bei Überschreitung der erlaubten Inklusivleistung (vgl. z. B. Ater/Landsman 2013, S. 2019f.; Grubb 2009, S. 1770; Lambrecht/Seim/Skiera 2007, S. 698). Im Bereich der Strompreise sind heute vor allem zweiteilige Tarife verbreitet (vgl. z. B. Lambrecht/Seim/Skiera 2007, S. 698; Pechtl 2014, S. 291f.).

## 2.4 Die Prospekttheorie

Abschließend bleibt die Prospekttheorie zu erläutern, welche ein grundlegendes Konzept zur Erklärung von Entscheidungen unter Unsicherheit darstellt (vgl. Fennema/Wakker 1997, S. 53). Die von Kahneman/Tversky (1979) publizierte Theorie beschreibt, in welchen Situationen Individuen bei unsicheren Entscheidungen von der herkömmlichen Erwartungsnutzentheorie abweichen (vgl. z. B. Kahneman/Tversky 1979, S. 263f.; Schmook et al. 2002, S. 279). In diesen Situationen handeln Individuen nicht rational im Sinne der Nutzenmaximierung (vgl. Schmook et al. 2002, S. 279). Demnach existiert beispielsweise der Sicherheitseffekt, durch welchen ein sicheres Ergebnis überproportional hoch bewertet wird, während eine Situation mit demselben erwarteten Nutzen unter Unsicherheit zu einer abweichenden Bewertung führt. Ebenso werden extrem geringe Wahrscheinlichkeiten überproportional hoch bewertet (vgl. Kahneman/Tversky 1979, S. 265ff.). Für den vorliegenden Kontext zentrale Bestandteile der Theorie sind darüber hinaus der Isolationseffekt, die Verlustaversion sowie die Wertfunktion im Allgemeinen.

Der Isolationseffekt bezieht sich auf Situationen, in denen die Darstellungsform zweier Entscheidungsprobleme mit demselben Erwartungswert unterschiedliche Präferenzen nach sich zieht (vgl. Schmook et al. 2002, S. 283). Dieser Theorie folgend werden nur Unterschiede in verschiedenen Alternativen betrachtet, um den Entscheidungsprozess zu vereinfachen. Dies kann in manchen Situationen zu inkonsistenten Evaluationen führen, da ein Entscheidungsproblem auf mehr als eine Art und Weise zerlegbar sein kann (vgl. Kahneman/Tversky 1979, S. 271). Die unterschiedliche Darstellung identischer Komponenten wird auch im Preismanagement angewandt, um den zugrundeliegenden Isolationseffekt auszunutzen (vgl. z. B. Kahneman/Tversky 1984, S. 346; Sinha/Smith 2000, S. 260; Weisstein/Monroe/Kukar-Kinney 2013, S. 503). Um die Evaluation eines Preises zu beeinflussen wird daher häufig die Darstellung einer Preiskomponente manipuliert, indem statt absoluten Beträgen prozentuale Aufschläge gewählt werden (vgl. z. B. Chen/Monroe/Lou 1998, S. 354; Chioveanu/Jidong Zhou 2013, S. 2451; DelVecchio/Krishnan/Smith 2007, S. 158).

Gemäß der Prospekttheorie folgt ein Individuum der in Abbildung 3 dargestellten Form der Wertfunktion in der Bewertung von Entscheidungsalternativen. Die Bewertung erfolgt dabei abhängig von einem neutralen Referenzpunkt (vgl. Kahneman/Tversky 1979, S. 274). Diese Betrachtungsweise lässt sich direkt auf den Preiskontext übertragen, indem als Referenzpunkt der momentan vorherrschende Referenzpreis eingesetzt wird (vgl. z. B. Pechtl 2014, S. 50;



Simon/Fassnacht 2009, S. 155f.). Wird dementsprechend ein günstigerer Preis im Verhältnis zum Referenzpreis angeboten, wird die Differenz der Preise als Gewinn betrachtet. Ist der Preis hingegen teurer als der Referenzpreis, stellt die Differenz einen Verlust dar (vgl. z. B. Kahneman/Tversky 1979, S. 274; Pechtl 2014, S. 50; Simon/Fassnacht 2009, S. 156).

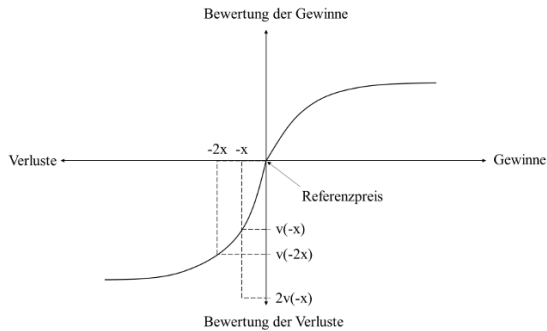


Abbildung 3: Wertfunktion der Prospekttheorie (in Anlehnung an Thaler 2008, S. 17)

Allerdings verläuft die Wertfunktion für Verluste und Gewinne nicht linear. Die Funktion unterstellt einen abnehmenden Grenznutzen bzw. Grenzscha- den (vgl. z. B. Schmook et al. 2002, S. 285f.; Simon/Fassnacht 2009, S. 156). Durch die konkave Form für Verluste und die konvexe Form für Gewinne entspricht die Prospekttheorie in diesem Punkt dem Weber-Fechner-Gesetz (vgl. Simon/Fassnacht 2009, S. 156). Dieses beschreibt, dass die Wahrnehmbarkeit eines Unterschiedes zwischen zwei Reizen abhängig vom absoluten Niveau der Reize ist (vgl. z. B. Kahneman/Tversky 1984, S. 342; Monroe 1971, S. 248; Monroe 1973, S. 74). Die Wertfunktion unterstellt somit, dass ein Komplettpreis, also ein größerer Verlust, einer Zerlegung in mehrere Komponenten in Form mehrerer kleiner Verluste, vorgezogen wird (vgl. z. B. Simon/Fassnacht 2009, S. 156; Thaler 2008, S. 16f.). In Abbildung 3 wird dieser Zusammenhang durch Betrachtung eines Verlustes in Höhe von  $2x$  deutlich. Dieser zieht einen geringeren empfundenen Gesamtscha- den nach sich als zwei Verluste in Höhe von  $x$ . Entsprechend werden zwei geringere Gewinne positiver wahrgenommen als ein größerer Gewinn. Abschließend bleibt festzuhalten, dass die Wertfunktion im Verlustbereich steiler verläuft als im Bereich von Gewinnen. Dementsprechend werden Verluste stärker gewichtet als Gewinne (vgl. z. B. Kahneman/Tversky 1979, S. 279; Kahneman/Tversky 1984, S. 346; Pechtl 2014, S. 51). Auch diese Verlustaversion ist im Kontext der Preisgestaltung und der damit verbundenen Formulierung einzelner Preiskomponenten zu berücksichtigen.

Preiskomplexität von dynamischen Stromtarifen

Auswirkungen auf das Nutzerverhalten

Layer, P.

2017, XIII, 97 S. 10 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-16343-3