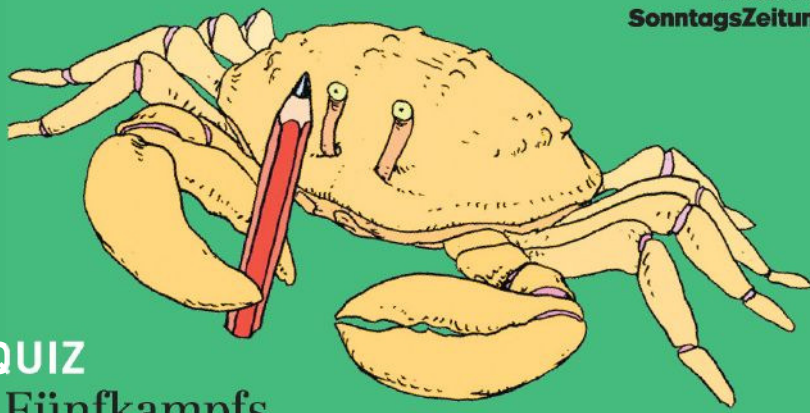




«Beim Rabattschild setzt unser Verstand aus»

Willy Schneider und Alexander Hennig, Shopping-Professoren, über Jagdverhalten, glatte Böden und duftendes Brot



Willy Schneider (rote Krawatte) und Alexander Hennig: «Wer mit dem Einkaufskorb unterwegs ist, kauft deutlich weniger ein als mit einem Wagen»

MONTAGE: DENIZ SAYLAN

VON SABINE OLFF (TEXT) UND
DENIZ SAYLAN (FOTO)

Herr Schneider, Herr Hennig, kaufen Sie noch selber ein?
Willy Schneider: Klar. Und ich habe oft zu viel im Korb.
Das passiert also selbst Professoren, die die Shopping-Wissenschaft durchschauen.

Alexander Hennig: Oh ja. Wir gehen aber auch zu Forschungszwecken shoppen und analysieren so den Markt.
Dann hin zur Wissenschaft. Wie viele Einkäufe sind ungeplant?
Schneider: 35 Prozent.

Mir passiert das nur selten.
Hennig: Das meinen viele. Beim Einkaufen überschätzen wir unsere Rationalität. Viele Entscheidungen werden vom ältesten Teil unseres Gehirns gefällt und sind damit unbewusst. Einkaufen ist das Gleiche wie das Jagen und Sammeln unserer Vorfahren. Die

Supermarktbetreiber machen sich unsere Urinstinkte zunutze.
Dann lassen Sie uns das mal bei einem (gedanklichen) Einkauf in «meinem» Supermarkt durchleuchten. Ich brauche: Gemüse, Obst, Brot, Käse, Marmelade, Zahnpasta. Einkaufswagen oder Einkaufskorb?
Schneider: Einkaufskorb. Wer mit dem Korb unterwegs ist, kauft deutlich weniger ein als mit einem Wagen. Bei Einkaufswagen hat man immer das Gefühl, dass noch was fehlt. Der Boden fällt etwa zum Kunden hin ab. Rollende Ware kullert so aus dem Gesichtsfeld. Es gibt auch Einkaufswagen, die mit zunehmender Beladung leichter rollen.
Schon mit dem Einkaufswagen fängt also die Manipulation an.
Hennig: Ja. Und künftig wird er eine noch grössere Rolle spielen. Wir werden das Handy mit der Einkaufsliste am Wagen einstöpseln können. Das Handy weist uns dann den Weg zu den Pro-

dukten. Auf Displays am Wagen wird auf Produkte hingewiesen, die uns aufgrund unserer Einkaufsliste interessieren könnten.
Ich stehe nun in der Obst- und Gemüseabteilung. Warum kommt die meist zuerst?
Hennig: Um uns abzubremesen. Das ist mit das Wichtigste. Denn je mehr Zeit wir im Supermarkt

Sie kennen die Tricks

Willy Schneider und Alexander Hennig kennen die Tricks, mit denen uns Supermarktbetreiber möglichst viel verkaufen wollen. Die Professoren für Handel an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Mannheim haben das Neueste aus der Shopping-Wissenschaft jetzt in einem Buch zusammengetragen.

Hennig, Schneider: «Zur Kasse, Schnäppchen», Südwest, 18,90 Fr.

verbringen, desto mehr kaufen wir ein. Obst und Gemüse sind optimale Bremsen. Das braucht fast jeder, und es spricht alle Sinne an. Es ist wie auf dem Wochenmarkt, wir bleiben erstmal stehen.
Das ist wohl längst nicht die einzige Bremsstrategie.
Hennig: Nein, der ganze Eingangsbereich ist eine Art Landebahn. Es werden Topfpflanzen präsentiert, Angebote auf den Boden geklebt oder ein neues Joghurt zum Probieren offeriert. Das macht neugierig. Und langsam. Auch spiegelnde Flächen wie Marmor werden deshalb eingesetzt. Weil wir nicht wissen, ob es glatt ist, gehen wir langsamer.
Brot. Nach dem Obst folgt rechts das Brot. Neuerdings wird da frisch gebacken.
Schneider: Weil es entsprechend duften soll. Viele Backautomaten sind als solche gar nicht rentabel. Der Brotduft ist aber wichtig, um Emotionen zu wecken. Er versetzt

uns in Frühstücksstimmung. Deswegen sind Marmelade und Cornflakes meist nicht weit entfernt.
In vielen Supermärkten läuft auch Musik. Gibt es einen Zusammenhang zwischen der Art der Musik und den eingekauften Artikeln?
Schneider: Ja, da gibt es eine Studie aus der Weinabteilung. Je nachdem, ob italienische, deutsche oder französische Musik lief, wurden Weine aus den entsprechenden Ländern vermehrt gekauft. Bei klassischer Musik griffen die Kunden häufiger zu teuren, höherwertigen Weinen.
Marmelade. Sie steht in der Tat nahe beim Brot. Meine Sorte wurde aber aus dem Sortiment genommen. Es gibt geschätzte 30 Sorten. Ich bin verwirrt.
Schneider: Diese Informationsüberlastung kann durchaus gewollt sein. Um schneller entscheiden zu können, suchen wir nach Vereinfachungen. Wir schliessen

von einem Merkmal auf ein anderes, beispielsweise von der Marke oder dem Preis auf die Qualität.
Ich treffe eine Vorauswahl und entscheide mich für jene mit dem roten Preis.
Schneider: Jetzt sind Sie in die Falle getappt. Sie sind dem Irradiationseffekt erlegen und haben nur wegen der roten Farbe auf einen günstigen Preis geschlossen. Dieselben Mechanismen lösen Rabattsymbole wie etwa Prozentzeichen aus. Wir kaufen, obwohl wir den eigentlichen Preis gar nicht kennen.
Sind wir so simpel gestrickt?
Hennig: Offenbar. Bei Rabatten setzt unser Verstand aus. Das haben Untersuchungen im Kernspintomografen gezeigt. Demnach wird bei einem Rabattschild in unserem Gehirn das Belohnungszentrum angeregt. Gleichzeitig verringert sich die Aktivität im Kontrollzentrum. Diese Kom-

FORTSETZUNG AUF SEITE 48

MELDUNGEN

Diabetesmittel bleibt auf dem Markt

WASHINGTON Das Diabetes-Medikament Avandia (GlaxoSmithKline) wird in den USA vermutlich nicht vom Markt genommen. Die Mehrheit eines 33-köpfigen Beratergremiums der US-Arzneimittelbehörde FDA sprach sich diese Woche gegen ein Verbot aus. Das Medikament mit dem Wirkstoff Rosiglitazon geriet 2007 unter Beschuss, als eine Meta-Analyse ein erhöhtes Risiko für Herz-Kreislauf-Erkrankungen feststellte. Diese Woche berichtete die «New York Times», dass die Herstellerfirma schon seit der Einführung des Medikaments von den Herzproblemen gewusst habe, diese aber bewusst verschwieg.

Ein Glas Bier erhöht Hirnschlagrisiko

BOSTON In der ersten Stunde nach dem Konsum von nur einem Glas Wein oder Bier verdoppelt sich das Risiko für einen Hirnschlag. Das ist das Ergebnis einer US-Studie, in der 390 Patienten drei Tage nach ihrem Hirnschlag zu den Begleitumständen befragt wurden. Während der moderate Alkoholkonsum kurzfristig zu einem erhöhten Risiko führt, könnte er langfristig das Risiko aber senken.

Mit Wespen gegen Maniokschädling

BANGKOK Um die Maniokernte zu retten, lassen Biologen dieses Wochenende im Norden Thailands in einer Notaktion 250 000 parasitische Schlupfwespen frei. Sie sollen der Schmierlaus *Phenococcus manihoti* – einem Maniokschädling – den Garaus machen. Die Schmierläuse haben Maniokplantagen auf einer Fläche von 1600 km² befallen und reduzieren die Erträge um bis zu 50 Prozent. Maniok ist eine der wichtigsten Nutzpflanzen in Entwicklungsländern; in Thailand bringen die Erträge den Bauern jährlich mehr als 1 Milliarde US-Dollar ein.



FORTSETZUNG VON SEITE 47

Die Shopping-Professoren

bination ist fatal. Es ist wie beim Jagen. Es kommt uns eine einmalige Chance vors Gewehr, und die müssen wir nutzen.
Käse. Ich muss quer durch den ganzen Markt. Das nervt.
Hennig: Bon-Analysen zeigen, dass fast jeder Molkerei-Produkte kauft, und deswegen werden sie am weitesten von den Kassen entfernt angeboten. So sollen wir an möglichst vielen Produkten vorbeigeschleust werden. Die Ladendesigner müssen allerdings aufpassen, dass sie die Kunden nicht durch allzu lange Wege vergaulen. Und so gibt es meist auch eine Abkürzung zur Käsetheke.
Und da steht dann ein Aktionskorb mit Pommes Chips.
Hennig: Tja. Die tatsächlichen Laufwege werden natürlich analysiert, um die attraktivsten Zonen für solche Impulsartikel auszumachen. Dazu wird der Kunde unauffällig von Beobachtern verfolgt. In manchen Märkten stehen grosse verspiegelte Boxen, in denen ein Beobachter sitzt. Neuerdings sind Einkaufswagen mit einem Chip ausgestattet, anhand dessen Standort und Zeit bestimmt werden können.
Der Käse ist im Korb. Und die Chips auch. Jetzt steh ich vor dem Regal mit der Zahnpasta.
Schneider: Darf ich raten? Die steht auf Sichthöhe, oder Sie müssen sich danach recken.
Letzteres. Ganz oben. Wie kommen Sie darauf?
Schneider: Es gibt natürlich auch den optimalen Regalaufbau. Dass die günstigen Produkte unten in

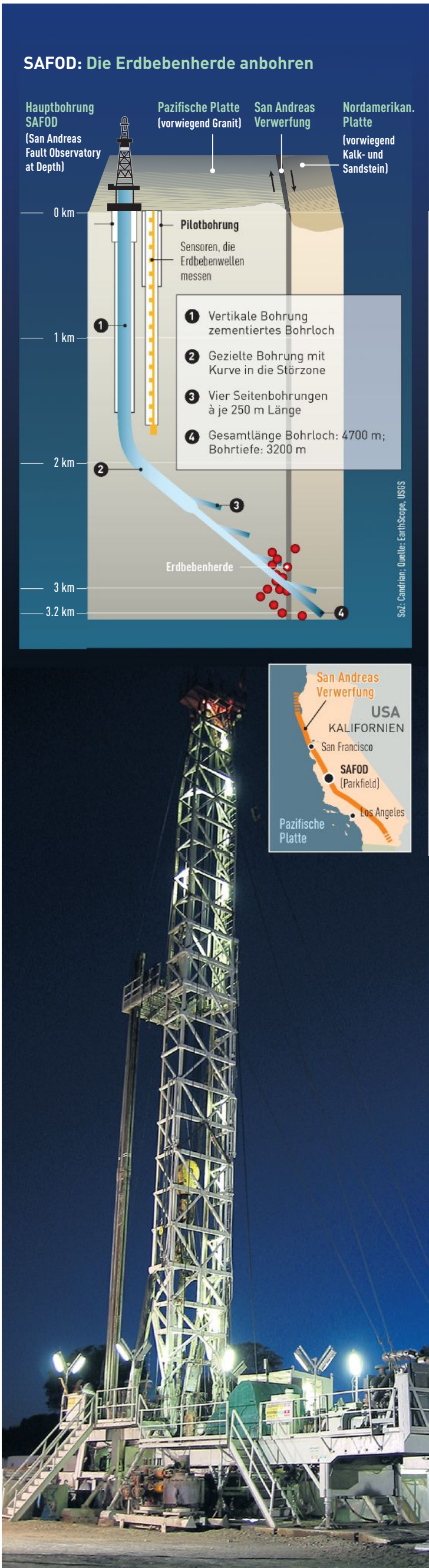
der Bückzone sind, hat sich rumgesprochen. Artikel, die wir unbedingt brauchen, werden gern mittig in der Reckzone platziert. Unser Blick streift dann garantiert auch alles, was sich in der Sicht- und Greifzone befindet. Das sind meist Produkte, die die Anbieter wegen grosser Gewinnmargen gerne verkaufen würden.
Zahnseide?
Schneider: Zum Beispiel. Andere und günstigere Zahnseide-Marken stehen womöglich ganz links im Regal. Da wir ein Regal wie ein Buch von links nach rechts lesen, nehmen wir den linken Bereich oft gar nicht wahr. Oder sie positionieren drei Zahnseideprodukte nebeneinander – ein billiges, ein mittelpreisiges und ein teures. Ich greife zum mittelpreisigen, weil der Preis relativ ist.
Ich nähere mich der Kasse. Da legt mich keiner rein. Die Produkte sind hier oft überteuert.
Hennig: Das ist im Handel aber nach wie vor der renditestärkste Bereich. Schätzungen zufolge laufen 50 Prozent der Kunden nach wie vor völlig blind in diese Zone. Und selbst wenn wir realisieren, was hier passieren soll, handeln wir wegen der Mischung aus starkem Kauf-Impuls, Bequemlichkeit und Langeweile immer wieder irrational und kaufen.
Ich nicht. Neben den geplanten Einkäufen lade ich Chips und Zahnseide aufs Förderband. Das macht eine Spontan-Einkaufsrate von 33 Prozent.
Schneider (lacht): Kompliment. Knapp unter Durchschnitt.

VON UTE KEHSE

Manchmal beneiden Erdbebenforscher ihre Kollegen von der Wettervorhersage. «Meteorologen haben einen Riesenvorteil», sagt Jochen Zschau vom Geoforschungszentrum in Potsdam: «Sie können ihre Sensoren genau dahin bringen, wo das Wetter entsteht.» Die Keimstätten von Erdbeben sind wesentlich schwieriger zu erreichen. Erdbebenvorhersagen sind daher, anders als Wetterprognosen, bislang nicht möglich: Es gibt nicht genug Daten aus der Erdkruste.
Doch nun machen sich die Seismologen daran, dieses Manko zu beheben. In mehreren Projekten rund um die Welt treiben sie ihre Bohrmeissel mitten in die kritischen Zonen hinein. So wollen sie Erdbeben direkt am Ort ihres Entstehens erforschen. «Man hat realisiert, dass solche Bohrungen notwendig sind, auch wenn sie sehr viel Geld kosten», sagt Stefan Wiemer vom Schweizerischen Erdbebedienst (SED) in Zürich. Das Pionierprojekt Safod (San Andreas Fault Observatory at Depth) hat bereits 2007 die berühmte San-Andreas-Verwerfung in einer Tiefe von mehr als 2600 Metern durchquert.
Mehrere weitere Bohrprojekte sind in Arbeit oder Planung: Vor der Küste Japans, am Nankai-Trog, hat das hochmoderne Bohrschiff Chikyu bereits mehrere Bohrungen in oberflächennahe Verwerfungen im Meeresboden getätigt. Ende 2011 soll der Vorstoss zur eigentlichen Erdbebenzone beginnen, der Plattengrenze zwischen der abtauchenden Philippinischen und der Eurasischen Platte, 6000 Meter unter dem Meeresboden.
«Man will sich Gestein und Bruchzone vor Ort ansehen»
Auch in Italien und Neuseeland sind bereits Projekte in die Wege geleitet. «Weitere Ideen existieren für Bohrungen vor der Küste Costa Ricas und Sumatras», sagt Michael Strasser, ein Schweizer Geologe am Zentrum für marine Umweltwissenschaften in Bremen.
Der Grund für den Vorstoss in die Störungszonen: «Man will sich das Gestein und die Physik der Bruchzone direkt vor Ort anschauen», sagt Strasser. Bislang konnten die Forscher nur an der Oberfläche messen, was sich vor und während eines Erdbebens verändert. Anschliessend mussten sie mit Modellen errechnen, was in der Tiefe passiert war.
Viele Befunde gaben Rätsel auf: Warum gleiten manche Platten friedlich aneinander vorbei, während andere sich verhaken und sich nur alle paar Jahrhunderte ruckartig fortbewegen? Sind Flüssigkeiten in der Tiefe das Schmiermittel? Wie hoch muss die Spannung sein, damit das Gestein bricht? «Um das alles herauszufinden, gibt es nur einen Weg», sagt Strasser, «man muss bohren.»
Schon das Pionierprojekt Safod in der Nähe des Städtchens Parkfield in Kalifornien (s. Grafik) brachte überraschende Erkenntnisse, wie Forscher um Mark Zoback von der Stanford University jetzt in der Zeitschrift «Eos» berichten. Der Ort der Bohrung liegt

Seismologen: Nadelstiche in die Unterwelt

Mit Tiefenbohrungen wollen die Forscher verstehen, was bei Erdbeben passiert



Pionierprojekt Safod: Messgeräte werden in der Tiefe platziert

an der Grenze zwischen einem Abschnitt der San-Andreas-Verwerfung, der regelmässig Erdbeben der Magnitude 6 produziert und einem Bereich, in dem die beiden Platten ohne Erdbeben aneinander vorbeigleiten. Erstmals förderten die Forscher dort Gestein aus einer aktiven Verwerfung an die Oberfläche und platzierten Messgeräte in der Tiefe.
Dabei fanden sie unter anderem heraus, dass der aktive Teil der Verwerfung 200 Meter breit ist. «Darin befanden sich Spuren von ungewöhnlichen Mineralien wie Talk und Serpentin», berichten Zoback und Kollegen. Diese besonders weichen Mineralien entstehen sonst in wesentlich grösseren Tiefen und zeugen von der hohen Belastung innerhalb der Störungszone.
Forscher wollen unterirdische Observatorien einrichten
Die Forscher machten zwei Deformationszonen aus: 1,60 und 2,60 Meter breit, in denen die eigentliche Plattenbewegung stattfand. Dort befand sich feines Gesteinsmehl mit ungewöhnlichen physikalischen Eigenschaften. «Das kann man nun im Labor untersuchen und herausfinden, wie es sich unter Spannung verhält», sagt Wiemer.
Für den Zürcher Seismologen waren die Spannungsmessungen in der Tiefe besonders interessant: «Nun können wir einige Modelle aussortieren.» Vorher hatten Seismologen beispielsweise vermutet, dass unter Druck stehende Flüssigkeiten viele Störungszonen schwächen. «Darauf gab es hier aber keine Hinweise», sagt Wiemer.
Weil die Daten aus einer einzigen Störungszone nicht unbedingt repräsentativ sind, bohren die Forscher auch anderswo. Am Nankai-Trog vor der Küste Japans sind die Vorarbeiten schon am weitesten gediehen: 2008 stiess das Team auf dem Forschungsschiff Chikyu bereits in eine oberflächennahe Verwerfung vor. «Dort baut sich zwar nicht die Spannung für ein grosses Beben auf, aber diese Verwerfung spielt vermutlich eine Rolle für die Entstehung von Tsunamis», sagt Strasser, der mit an Bord war.
Die Zone aus pulverisiertem Gestein war am Nankai-Trog kaum einen Zentimeter breit, ergab die Bohrung. «Auf dieser dünnen Schicht findet die gesamte Bewegung zweier Platten statt», staunt der gestandene Geologe.
Die Vision der Forscher besteht nun darin, an den Störungszonen unterirdische Online-Observatorien einzurichten. So könnte man gefährliche Erdbebenzonen dauerhaft überwachen. «Die Hoffnung ist, dass man eine Grösse findet, die sich schon vor einem Beben verändert. Dann wäre man beim nächsten Mal einen Schritt weiter», sagt Strasser.
Angst, mit den Bohrungen schlafende Monster zu wecken, haben die Seismologen nicht. «Die Bruchflächen sind einige Hundert Quadratkilometer gross», sagt Stefan Wiemer. «Wenn man da an einem winzigen Punkt hindurchbohrt, ändert sich die Spannung nur minimal. Damit kann man kein Beben auslösen.»