

# Zeitungen im Gefangenendilemma: Internet - gratis oder kostenpflichtig?

## 1

Die meisten Zeitungen bieten Inhalte im Internet (noch) gratis an. Viele Verlage möchten die Zeitungsinhalte kostenpflichtig zu machen, weil die Einnahmen aus Internetwerbung die anfallenden Kosten nicht decken. Es stellt sich natürlich die Frage, warum die Einführung von Gebühren nicht schon längst erfolgt ist.

Einmal haben sich die Internetnutzer an den Gratiskonsum von Informationen gewöhnt, so dass eine "Umgewöhnung" aufwändig ist. Ausserdem ist es riskant, als erster Verlag Internetgebühren einzuführen, weil andere allenfalls nicht mitmachen und weil dadurch der 'First Mover' abgestraft wird, da die Leser zu anderen, nicht kostenpflichtigen Webportalen wechseln.

## 2

Es liegt deshalb in solchen Fällen das klassische Gefangenendilemma vor. An einem Beispiel soll es gezeigt werden:

- In einer Region gibt es zwei gleich grosse Zeitungsverlage (A und B), die den Inhalt auch im Internet (bisher gratis) anbieten. Die beiden Verlage sind verfeindet, reden nicht miteinander und entscheiden individuell. Wir nehmen an, dass die Internet-Werbeinnahmen für beide Verlage je 100 betragen.
- Führen beide gleichzeitig den Bezahl-Journalismus im Internet ein, steigen die Einnahmen auf je 150, vor allem wegen der Lesergebühren. Die Benutzerzahl sinkt nicht stark, da in der Region keine Alternative besteht, so dass die Werbeeinnahmen nur geringfügig fallen.
- Führt nur einer der beiden Verlage (z.B. A) Benutzungsgebühren ein, wird er abgestraft. Die zahlenden Leser bleiben aus, weil sie eine Gratis-Alternative haben, und die Werbeeinnahmen sinken massiv. Gleichzeitig steigen die Werbeeinnahmen von B, weil neue Leser gewonnen werden. Annahmen: A nimmt nur 60 ein, B aber 180.

## 3

Damit besteht ein Gefangenendilemma. Die Auswirkungen für einen Verlag hängen nicht nur vom eigenen Entscheid, sondern auch vom Entscheid des andern ab. Jeder Verlag entscheidet alleine und wählt die für ihn vorteilhafteste Variante, auch wenn eine Abmachung, sei sie ausdrücklich oder stillschweigend, ein besseres Ergebnis zur Folge hätte.

## 4

Das aktuelle Gefangenendilemma lässt sich wie folgt charakterisieren:

- Spieler: Verlage A und B
- Strategien: Gebühr einführen / Gebühr nicht einführen
- Pay-off: Ergebnis, hier die Gesamteinnahmen
- Dominante Strategie: Entscheid, der unabhängig vom Verhalten des andern erfolgt, weil er zum besseren Ergebnis führt

## 5

Ergebnismatrix:

Zahlen → Gesamteinnahmen

1. Zahl betrifft A, 2. Zahl B

		Verlag B			
		Gebühr		keine Gebühr	
Verlag A	Gebühr	150	150	60	180
	keine Gebühr	180	60	100	100

Welches ist die **dominante Strategie**?

**A überlegt sich:**

- Wenn B die Gebühr einführt, führe ich keine Gebühr ein ( $180 > 150$ ).
- Wenn B die Gebühr nicht einführt, führe ich sie auch nicht ein ( $100 > 60$ ).
- Folge: Unabhängig davon, ob B die Gebühr einführt oder nicht, fahre ich besser, wenn ich das Gratisangebot beibehalte.

B stellt die gleichen Überlegungen wie A an, da die Matrix symmetrisch ist.

**Dominante Strategie für A und für B:**

keine Gebühr einführen, Internetzeitung weiterhin gratis anbieten

## 6

Durch Abmachung liesse sich ein besseres Ergebnis für beide (Gebühr/Gebühr, 150/150) erzielen. Doch da die Verlage verfeindet sind, kommt es nicht dazu.