



Exp-Wi-Fo Nachrichten

Nachrichten der Gesellschaft für
Experimentelle Wirtschaftsforschung
Nr. 7 Dezember 1998

Editorial

Ein Schwerpunkt dieser Ausgabe des Newsletters ist der Workshop 1998 der GEW in Meißen (Dank an Herrn Lehmann-Waffenschmidt und seine Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen). Wir haben die Abstracts der dort vorgestellten Arbeitspapiere in diesen Newsletter aufgenommen und berichten auch über die Mitgliedsversammlung in Meißen. Die neue Satzung der GEW die in Meißen beschlossen wurde, finden Sie ebenfalls in diesem Newsletter in Abschnitt 6 auf Seite 11

Bitte vergessen Sie nicht, daß der Newsletter auch offen ist für Ihre Beiträge, Hinweise auf Tagungen und Workshops etc. Wir weisen gerne auf Ihr

Arbeitspapier hin. Schicken Sie uns dazu bitte das Arbeitspapier inclusive Abstract zu. Bitte senden Sie Hinweise, Beiträge etc. an die folgende email-Adresse:*

gew@sfb504.uni-mannheim.de

Den Newsletter gibt es jetzt auch elektronisch unter

<http://www.sfb504.uni-mannheim.de/gew/>

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre,

Ihr Oliver Kirchkamp
(Uni Mannheim, SFB 504, 68131 Mannheim)

Inhaltsverzeichnis

1 Kurzbericht zur Mitgliederversammlung der GEW	2
2 Neuer GEW-Vorstand	2
3 Konferenzen	3
4 European Regional ESA Meeting, 7.–8. Oktober 1999 in Grenoble	4
5 Abstracts	4
KLAUS ABBINK, ABDOLKARIM SADRIEH UND SHMUEL ZAMIR: Das Ultimatumspiel mit verdeckter Antwort . . .	4
FRIEDEL BOLLE, ALEXANDER KRITIKOS, IN COOPERATION WITH ANTJE BAIER: On the Existence of Reciprocity and Altruism - Contradictions to ERC and FCC -	4
THOMAS BRENNER UND TILMAN SLEMBECK: Noisy Decision Makers. On Errors, Noise and Inconsistencies in Economic Behaviour	5

JEANNETTE BROSIG: Kommunikation und individuelles Kooperationsverhalten - Eine experimentelle Analyse	5
MIROSLAV BUDIMIR: Portfolio Selection: Eine experimentelle Untersuchung im Internet	5
ARWED CRÜGER UND MARLIES KLEMISCH-AHLERT: A Price for Freedom - An Axiomatic and Experimental Approach towards Freedom of Choice	6
RENÉ FAHR UND BERND IRLENBUSCH: Fairness as a Constraint on Trust in Reciprocity - An Experimental Observation	6
URS FISCHBACHER: Conditional Cooperation	6
SIMON GÄCHTER: Die Verdrängung von Reziprozität durch Anreizverträge .	6
HEIKE HENNIG-SCHMIDT: Zahlt sich Spielerfahrung aus? Ergebnisse aus einem Verhandlungsexperiment . . .	7
FRANK HEYDER: The Market for Auditing Services - An Experimental Study of the Influence of Different Institutions	7

* Bitte lassen Sie uns auch Ihre Arbeitspapiere entweder als email-Attachment zukommen oder, falls es eine elektronische Version des Papiers gibt, teilen Sie uns bitte die URL des Papiers mit. Schicken Sie uns möglichst einen Abstrakt im ASCII-Format.

BERND IRLENBUSCH: Self-Enforcement of Non-Binding Contracts - An Experimental Study	7	WIELAND MÜLLER, STEFFEN HUCK UND HANS-THEO NORMANN: Leadership, Efficiency, and Matching - An Experimental Study of Duopoly Markets with Quantity Competition	9
ALEXANDER KARMANN, HORST BIERNERT UND MARCO LEHMANN-WAFFENSCHMIDT: Beauty Contest bei Experimentellen Wertpapieremissionen	7	AXEL OCKENFELS UND REINHARD SELTEN: An Experiment on the Hypothesis of Involuntary Truth-Signalling in Bargaining	9
OLIVER KIRCHKAMP UND MICHELE BERNASCONI: Eine experimentelle Studie von Sparverhalten, Inflation und Geldpolitik in einem Modell mit überlappenden Generationen	8	ANDREAS ORTMANN UND RALPH HERTWIG: Does Deception Matter? Evidence from Experimental Psychology	9
MANFRED KÖNIGSTEIN, WERNER GÜTH, JUDIT KOVACS UND ENIKO ZALA : Fairness within Firms: The Case of one Principal and Multiple Agents	8	ELKE RENNER, KLAUS ABBINK UND BERND IRLENBUSCH: The Moonlight Game - An Experimental Study on Reciprocity and Retribution	10
ALEXANDER KRITIKOS, FRIEDEL BOLLE: Punishment As A Public Good. When Should Monopolists Care About A Consumer Backlash?	8	TILMAN SLEMBECK UND KEN BINMORE: Learning Preferences Over Risky Prospects - Experimental Evidence	10
ALEXANDER KRITIKOS, GEORG MERAN: Welfare, Education and Moral Commitment. J.-J. Rousseau reconsidered	9	BEATE WOJTYNIAK: Lokale Interaktion	10
		6 Satzung der GEW	11
		7 Heinz Sauermann-Preis zur Experimentellen Wirtschaftsforschung — 1997 bis 1999	13

1 Kurzbericht zur Mitgliederversammlung der GEW

Auf der Mitgliederversammlung der GEW in Meissen gab es neben der Routine (Jahresbericht und Entlastung des Vorstandes) auch einige wesentliche Neuerungen:

Die Satzung wurde bezüglich der Mitgliedschaftsregelung und der Amtszeit des Vorstandes geändert. Die neue Satzung ist in diesem Newsletter in Abschnitt 6 auf Seite 11 abgedruckt.

Die frühere Teilung in Mitglieder ohne Stimmberechtigung und Mitglieder mit Stimmberechtigung wurde aufgehoben. Der Mitgliedsbeitrag beträgt DM 30 (vorher DM 60 für Mitglieder mit Stimmberechtigung).

Der Vorstand ist kleiner geworden und enthält neben dem Vorsitzenden oder der Vorsitzenden nun nur noch einen Stellvertreter oder eine Stellvertreterin des Vorsitzenden, sowie ein drittes Mitglied (den Geschäftsführer oder die Geschäftsführerin). Für die Vorstandsämter wurde eine Amtsperiode von 3 Jahren beschlossen. Zum 1.1.1999 wurde ein neuer Vorstand gewählt (siehe Abschnitt 2 dieses Newsletters). Herr Prof. Dr. Dr.h.c.mult. Reinhard Selten wurde als Ehrenvorsitzender vorgeschlagen.

2 Neuer GEW-Vorstand

Zum 1. Januar 1999 nimmt der neue GEW-Vorstand seine Arbeit auf. Dem Vorstand gehören an:

Ehrenvorsitzender: Reinhard Selten*(Universität Bonn)
 Vorsitzende: Marlies Ahlert (Universität Halle-Wittenberg)
 Stellvertreter: Martin Weber (Universität Mannheim)
 Geschäftsführer: Arwed Crüger (Universität Halle-Wittenberg)

Bitte richten Sie Ihre Korrespondenz ab Januar an die neue Geschäftsadresse:

* Bis zum Redaktionsschluß war leider noch nicht bekannt, ob Herr Selten das Amt annehmen möchte.

Arwed Crüger
Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät
Martin-Luther-Universität
Halle-Wittenberg
06099 Halle
FAX: 0345 55 27127

3 Konferenzen

Termin	Tagung	Deadline	
14.–16. Mai 1999	Network Economics in München	1. Februar 1999	http://www.lrz-muenchen.de/~ces/call.htm
27.–30. Mai 1999	ESA annual meeting at Lake Tahoe (California/Nevada)	15. März 1999	http://www.econlab.arizona.edu/esa/
4.–5. Juni 1999	XIII Conference on Game Theory and Applications in Bologna	15. Februar 1999	http://www.dse.unibo.it/gtheory/
4.–5. Juni 1999	4th Workshop on Economics with Heterogeneous Agents in Genoa	unbekannt	http://www.econ.unian.it/dipartimento/siec/call.html
12.–16. Juli 1999	8th International Conference on Social Dilemmas in Zichron-Yaakov, Israel	1. März 1999	mailto:schnapp@ie.technion.ac.il
25.–28. August 1999	26th Annual Meeting of European Finance Association in Helsinki	1. März 1999	http://www.hkkk.fi/efa99
9.–11. August 1999	SPUDM 17 in Mannheim	15. Februar	http://www.spudm99.uni-mannheim.de/
29. August – 1. September 1999	ESEM 99 in Santiago de Compostela	15. März 1999	http://web.usc.es/eea99/esemcall99.html
1.–4. September 1999	EEA 99 in Santiago de Compostela	1. März 1999	http://web.usc.es/eea99/eeacall99.html
1.–3. September	SOR '99 in Magdeburg*	1. Februar 1999	http://www.uni-magdeburg.de/SOR99/
28. September – 1. Oktober 1999	Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik in Mainz	1. März 1999	http://www.vwl.uni-muenchen.de/verein/99call.htm
7.–8. Oktober 1999	European Regional ESA Meeting in Grenoble	30. Juni 1999	http://www.upmf-grenoble.fr/esa-europe99/
Datum noch offen [†]	GEW-Tagung in Wittenberg		http://www.sfb504.uni-mannheim.de/gew/

* Die SOR bietet 1999 erstmals eine Sektion Experimentelle Wirtschaftsforschung unter Leitung von J. Weimann (Magdeburg) an. Daneben gibt es auch eine Sektion Spiel- und Entscheidungstheorie unter Leitung von Herrn W. Leininger (Dortmund). [†] Das genaue Datum wird noch auf der WWW Seite der GEW bekanntgegeben. Auf der Seite <http://www.sfb504.uni-mannheim.de/gew/> wird es einen Link zum GEW Server geben.

4 European Regional ESA Meeting, 7.–8. Oktober 1999 in Grenoble

Time and Place

The 1999 European Regional Meeting of the Economic Science Association (ESA) will take place in Grenoble, France, October 7th-8th, 1999, at the campus of Grenoble University. This will be the first ESA Regional Meeting in Europe.

The goal of the Society is to further Economics as an observational science through the use of experimental and field methods of observation.

The organizers of the Grenoble conference are:

James C. Cox (University of Arizona)
jcox@bpa.arizona.edu

Bernard Ruffieux (University of Grenoble)
ruffieux@inpg.fr

Martin Weber (University of Mannheim)
weber@bank.bwl.uni-mannheim.de

The conference will start Thursday 7. 10. at 9:00 (AM) at the University of Grenoble and will end Friday 8. 10. at around 17:00 (PM). There will be an informal get together on Wednesday 6. 10. from 18:00 to 20:00.

Contributions

If you want to contribute a paper, please submit an abstract before June 30, 1998.

Web submission are encouraged and will soon be possible at the following webpage:

5 Abstracts

Das Ultimatumspiel mit verdeckter Antwort

KLAUS ABBINK*, ABDOLKARIM SADRIEH UND SHMUEL ZAMIR

Abstract: Wir berichten über ein Experiment zum Ultimatumspiel mit verdeckter Antwort, in dem der Vorschlagende nicht über die Reaktion des Antwortenden auf ein ungleiches Angebot informiert wird. In diesem Spiel ist keine Erziehung des Vorschlagenden möglich. Ein Kontrollexperiment mit informierten Vorschlagenden wurde ebenfalls durchgeführt. Wir beobachten hohe Ablehnungsraten bei verdeckter Antwort. Diese werden erklärt mit dem Widerstand der Antwortenden gegenüber Unfair-

<http://www.upmf-grenoble.fr/esa-europe99/>

Email submissions should be sent to :

esa-europe99@ensgi.inpg.fr

Submissions by fax are also possible :

(33)-04-76-57-47-93

If snail submission is unavoidable, please send your abstract to:

Bernard Ruffieux
Ecole Nationale Supérieure de Génie Industriel
46 avenue Félix Viallet
38031 Grenoble cedex 1
France

Registration and hotel reservation

Registration and hotel reservation will be soon be possible through the website of the conference. If possible, please register before September 1st. There will be an additional late fee after this date.

Preliminary program

A preliminary program will be distributed at the beginning of September 1999 and will also be on the website.

ness. Jedoch sind die Ablehnungsraten wegen der fehlenden Möglichkeit der erzieherischen Bestrafung niedriger als in der Kontrollbehandlung. Die Vorschlagenden in der Behandlung mit offener Antwort testen die Ablehnungsneigung der Antwortenden, indem sie mehr ungleiche Angebote machen. Wir folgern, daß sowohl Widerstand gegen Unfairness als auch erzieherische Bestrafung Bestimmungsfaktoren des Verhaltens sind, jedoch jedes allein keine hinreichende Erklärung bietet.

* Laboratorium fuer experimentelle Wirtschaftsforschung; Uni Bonn, Adenauerallee 24-42, 53113 Bonn, Germany; email: abbink@lab.econ1.uni-bonn.de, phone: 0228-739192, fax: 0228-739193

On the Existence of Reciprocity and Altruism - Contradictions to ERC and FCC -

ALEXANDER KRITIKOS, FRIEDEL BOLLES, IN COOPERATION WITH ANTJE BAIER*

Abstract: Recently two theories (of ERC and of FCC) were developed aiming to describe individual behavior in major market and bargaining experiments. Both theories propose a similar single-variable utility function asserting that decisions of human beings are mainly guided by a self-centered inequality aversion (FCC) or by the aim to secure a fair share of the cake for themselves (ERC). In order to test these models we conducted three control experiments. Based on a comparison with existing experiments we show that (i) reciprocal and (ii) altruistic behavior exist beyond distributional preferences and that (iii) people care about the distribution among others. Upon these findings it is possible to reject ERC's and FCC's hypothesis that inequality aversion is an essential variable to describe human decision processes. Therefore, we conclude that both theories are misleading.

Noisy Decision Makers. On Errors, Noise and Inconsistencies in Economic Behaviour

THOMAS BRENNER[†] UND TILMAN SLEMBECK

Abstract: Although economists generally agree that real people at least sometimes err and laboratory experiments provide much evidence for "erroneous" and inconsistent behaviour, noisy decision-making is rarely studied in detail. In most theories errors do not matter and in experiments they are often regarded as an annoying factor that causes noisy data. Some attempts have been made to model noisy behaviour in experiments but a general approach that also addresses the sources of noise is missing. This paper outlines a general taxonomy of human error by identifying three main types of noisy behaviour: task dependent noise, learning noise and white noise. These types are formalized in a general framework and their relevance is discussed in the light of experimental data.

Kommunikation und individuelles Kooperationsverhalten - Eine experimentelle Analyse

JEANNETTE BROSIG[‡]

Abstract: In experimentellen Untersuchungen zeigt

sich immer wieder, daß Menschen bezüglich ihres individuellen Kooperationsverhaltens differieren. Das in diesem Diskussionspapier vorgestellte Experiment untersucht, ob und inwiefern die individuelle Kooperationsbereitschaft durch Kommunikation glaubhaft signalisiert und bei anderen Menschen identifiziert werden kann. Die Resultate lassen darauf schließen, daß beide Fähigkeiten stark von der eigenen individuellen Ausprägung des Kooperationsverhaltens abhängen.

Portfolio Selection: Eine experimentelle Untersuchung im Internet

MIROSLAV BUDIMIR[§]

Abstract: In dieser Arbeit wurde die Portfolio Selection Theorie von Harry Markowitz experimentell untersucht. Bisherige Experimente zeigten, daß die Teilnehmer häufig nicht im Einklang mit der Portfolio Selection Theorie handelten. Bei diesen Untersuchungen mußten Teilnehmer ihr Vermögen auf ertragbringende, risikobehaftete Aktiva (Aktien) aufteilen. Die Renditeverteilungen sowie die Korrelationen zwischen den Werten waren den Teilnehmern ex ante bekannt. Nach der Portfoliobildung wurden die tatsächlichen Renditen der einzelnen Aktien mittels eines Zufallszahlengenerators erzeugt. Die Entlohnung der Teilnehmer war erfolgsabhängig. Die vorliegende Untersuchung baut auf diesem Experimentdesign auf; es gibt jedoch wesentliche Unterschiede. Zum einen konnten die Teilnehmer die Daten bequem mittels einer grafischen Oberfläche eingeben, was die Intuitivität und Spielgeschwindigkeit im Vergleich zu den vorigen Experimenten um ein Vielfaches erhöhte. Zum anderen wurde das Experiment im Internet durchgeführt, d. h. die grafische Oberfläche wurde als Applet in der Programmiersprache Java implementiert und konnte über das World Wide Web vom Benutzer aufgerufen werden. Dadurch war es jedermann mit Internet-Zugang möglich, am Experiment teilzunehmen.

Die Ergebnisse des Experiments zeigten folgendes: Die Teilnehmer reagierten auf eine Änderung der Korrelationen zwischen den Aktien. Des Weiteren wurde ein negativer Zusammenhang zwischen der Nähe der ausgewählten Portfolios zum effizienten Rand und den Korrelationen zwischen den einzelnen Aktien festgestellt. Die Teilnehmer wählten größtenteils das gewählte Portfolio der Vorrunde.

* Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Europa-Universität Viadrina, Postfach 776, 15207 Frankfurt (Oder), Germany, phone: +49.335.5534-289, fax: +49.335.5534-390 † Max-Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen Abt. f. Evolutionsökonomik Kahlaische Str. 10 07745 Jena, D Tel: ++49-3641 6868-20 Fax: ++49-3641 6868-68 Email: brenner@mpiew-jena.mpg.de ‡ University of Magdeburg, Lehrstuhl Volkswirtschaftslehre III, insbes. Wirtschaftspolitik, Postfach 4120, D-39016 Magdeburg, Germany § Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, Justus-Liebig-Universität Gießen, Licher Str. 70 35394 Giessen

Unterschiede zwischen einzelnen Teilnehmergruppen – wie etwa Wirtschaftswissenschaftlern und anderen – konnten nicht gefunden werden. Das Separationstheorem konnte nicht bestätigt werden.

A Price for Freedom - An Axiomatic and Experimental Approach towards Freedom of Choice

ARWED CRÜGER UND MARLIES KLEMISCH-AHLERT*

Abstract: During the past ten years an increasing number of authors have modelled the individual welfare that arises from having the freedom to choose from a given set of alternatives. Several sets of axioms have been proposed to characterize rankings of opportunity sets in terms of freedom of choice. We have conducted an experiment with a game that is a combination of a dictator game (a no-choice-situation for the receiver) and an ultimatum bargaining game (the receiver can choose between two options). We have investigated whether receivers prefer to have some freedom of choice or to have no choice dependent on the size of the monetary payoffs.

Fairness as a Constraint on Trust in Reciprocity - An Experimental Observation

RENÉ FAHR UND BERND IRLÉNBUSCH†

Abstract: We describe three different treatments of a one-shot trust game in which we vary the outcome considered to be fair by different entitlements. Players obtain property rights by performing a real effort, non-competitive working task. As expected, we find that the trustees significantly reciprocate more the more the trustors are entitled. However, our results unambiguously refute strategic reliance of the trustors on the reciprocal behavior of the trustees. Instead the trustors tend to aim at implementing a fair outcome. Thus our observations provide strong evidence that the fairness norm is much more decisive than trust in the norm of reciprocity.

Conditional Cooperation

URS FISCHBACHER‡

Abstract: In this paper we study in a simple one-shot linear public good experiment the strategies subjects employ when they make decisions how much to contribute to public goods. We are in particular interested how their contribution decisions

depend on the contributions of other group members. We employ the so-called “strategy-method” where subjects have to indicate how much they are willing to contribute to the public good for each of 21 given different average contribution levels of their group members. Incentives are such that subjects have a strictly dominant strategy to contribute nothing independent of the contribution of others. The contribution-strategies of most subjects display reciprocity, i.e., “conditional cooperation”. Subjects are willing to contribute more to the public good the more the other group members contribute. However, there is heterogeneity in subjects’ contribution strategies. About a third of subjects’ strategies displays complete selfishness, i.e., they are not willing to contribute anything regardless of the contribution of others. Taken together, our results indicate that the often observed increase of free-riding behavior over time can be due to both selfishness and reciprocal behavior despite the importance of the latter for most subjects’ contribution decisions.

Die Verdrängung von Reziprozität durch Anreizverträge

SIMON GÄCHTER§

Abstract: Experimente, in denen die Durchsetzung unvollständiger Verträge untersucht worden ist, haben gezeigt, daß Individuen auf Vertragsangebote reziprok reagieren. In “Vertrauensverträgen” ist Reziprozität in der Lage, höhere, effizienzsteigernde Arbeitsleistungen zu induzieren, als es bei Abwesenheit dieser Motive der Fall wäre. In dieser Arbeit gehen wir der Frage nach, welche Konsequenz “Anreizverträge” auf die Vertragsdurchsetzung haben. Wir untersuchen einen einfachen Anreizvertrag, bei dem es im monetären Eigeninteresse eines Agenten liegt, eine höhere als die minimale Arbeitsleistung zu erbringen. Reziprozität ist aber im Prinzip auch noch möglich. Es zeigt sich jedoch, daß Anreizverträge reziprokes Verhalten komplett verdrängen. Die Ergebnisse weisen darauf hin, daß die Verwendung von expliziten Anreizen Vertrauen und Reziprozität zerstören und so zu Wohlfahrtsverlusten führen kann. Die beobachtete Verdrängung von Reziprozität durch Anreizverträge kann auch eine Erklärung sein, wieso in vielen Vertragsbeziehungen explizite Anreize keine prominente Rolle einnehmen.

* Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät † Laboratorium fuer experimentelle Wirtschaftsforschung; Uni Bonn, Adenauerallee 24-42, 53113 Bonn, Germany ‡ Institute for Empirical Economic Research/University, of Zurich; Blümlisalpstrasse 10, CH-8006 Zürich; email: fiba@iew.unizh.ch, phone: +41/1/634 3799, fax: +41/1/634 4907 § University of Zurich, Institute for Empirical Research, in Economics; Blümlisalpstrasse 10, CH-8006 Zurich, Switzerland; email: gaechter@iew.unizh.ch, phone: +41-1-6343722, fax: +41-1-6344907

Zahlt sich Spielerfahrung aus? Ergebnisse aus einem Verhandlungsexperiment

HEIKE HENNIG-SCHMIDT*

Abstract: In einem Experiment, in dem jeweils zwei Gruppen über die Aufteilung eines festen Betrages zu verhandeln haben, wird das Verhalten erfahrener im Vergleich zu unerfahrenen Gruppen untersucht. Es zeigt sich, daß sich die erfahrenen Gruppen nur in einer der untersuchten Variablen signifikant von den nicht erfahrenen Gruppen unterscheiden: Sie benötigen signifikant weniger Zeit, um eine Einigung zu erzielen oder die Verhandlung durch Abbruch zu beenden. In den Variablen Anzahl der Verhandlungsrunden, Anfangsforderungen und bemerkenswerterweise auch in der Höhe der Endauszahlungen konnte kein signifikanter Unterschied festgestellt werden. Der Grund dafür ist, daß sich unabhängig von der Spielerfahrung die Höhe der angestrebten Endauszahlung nach dem Status der Gruppe richtet. Gruppen mit hoher garantierter Auszahlung im Konfliktfall streben eine hohe Endauszahlung an, Gruppen mit einem niedrigen Konfliktwert sind nicht bereit, wesentlich mehr als die Gleichaufteilung zu konzederen. Viele Gruppen wären nicht zu einer Einigung gekommen, wenn sie gegen sich selbst in der einen oder anderen Position hätten spielen müssen.

The Market for Auditing Services - An Experimental Study of the Influence of Different Institutions

FRANK HEYDER

Abstract: This study reports on the design and results of an experimental study investigating the influence of different institutional aspects of the market for auditing services on the quality of the provided information and the welfare of the market. Certain proposals for reforms of the market are analyzed as design-parameters within a basic experimental framework.

The experimental model is based on the work of DeJong et al. (1985 and 1986). The market for auditing services consists of two types of players who interact for 25 periods: the owners of a company who face a loss in each period and the auditors who can reduce the probability of this loss with a high level of auditing service. At the beginning of a period each auditor makes a sealed offer for his auditing service to the owners who have to accept one of the auditors.

Since the owner can not observe the level of auditing service provided by his auditor there is a moral hazard problem. Although the market does not break down except in a design with anonymity of the auditors which is achieved by shuffling the identification numbers of the auditors after each period. This shows the importance of reputation formation and trust for this type of market.

Different designs incorporate institutional conditions which have been proposed to improve the quality of the services provided. The results show that a limited liability regime works significantly best compared to contingent fees and a "rating agency". The results of this study might initiate a more systematic comparison of institutional aspects between different countries especially between the United States and Germany and provides some hints for an improvement of present systems of the market for auditing services.

The study is embedded in a research project at our department, which investigates the incentive-system for auditors and the interaction of managers, auditors and the capital market.

Self-Enforcement of Non-Binding Contracts - An Experimental Study

BERND IRLBUSCH†

Abstract: In a simple contract model normative theory concludes that full efficiency can be reached when there is incomplete information about whether a contract is binding or not. In addition theory predicts that contracts, which are non binding, are not worth at all i.e. only zero efficiency is obtainable. Contrary to these results, our experimental study shows that efficiency can even be higher when contracts are non binding than when there is a possibility of binding contracts. We explain the counter-intuitive result that increasing the number of people who are bound to a contract does not necessarily increase efficiency, with the self-enforcing effect of trust and reciprocal behavior.

Beauty Contest bei Experimentellen Wertpapieremissionen

ALEXANDER KARMANN‡, HORST BIENERT UND MARCO LEHMANN-WAFFENSCHMIDT

Abstract: Bei der Emission eines Wertpapiers mit festem Emissionsvolumen, festem Emissionspreis und proportionalem Zuteilungsverfahren gibt es für

* Sonderforschungsbereich 303, Universität Bonn; Adenauerallee 24-42, D-53113 Bonn; email: hschmidt@econ2.uni-bonn.de, phone: +49+229+739241, fax: +49+229+737940 † Laboratorium fuer experimentelle Wirtschaftsforschung; Uni Bonn, Adenauerallee 24-42, 53113 Bonn, Germany ‡ Technische Universität Dresden, Fakultät Wirtschaftswissenschaften; Mommsenstrasse 1301062 Dresden; email: karmann@rcs.urz.tu-dresden.de, phone: 0351/4635900, fax: 0351/4637790

die Investoren ein Problem vom Typ eines Beauty Contest, das auch dann auftritt, wenn die gesamte (intrinsische) Nachfrage der Investoren durch das Emissionsvolumen befriedigt werden kann. Um nämlich bei überzeichnung des Gesamtvolumens bei proportionaler Zuteilung nicht eine zu geringe Stückmenge zu erhalten, wird jeder Investor tendenziell eine größere Stückmenge zeichnen, als es seiner intrinsischen Nachfrage entspricht. Ohne Transaktionskosten gibt es für diese individuelle strategische überzeichnung keine obere Schranke, obwohl es z.B. ein Kontinuum von Gleichgewichten gibt, wenn die gesamte intrinsische Nachfrage und das Emissionsvolumen gleich groß sind. Das Verhalten von Investoren in dieser Dilemmasituation wurde von den Autoren in unterschiedlichen experimentellen Designs untersucht, unter anderem mit der Zielsetzung, Rahmenbedingungen zu finden, die die überzeichnungshöhe reduzieren. Die experimentellen Resultate bestätigten die Tendenz zu unbeschränktem überzeichnen, wenn den Teilnehmern keine Transaktionskosten entstehen. Die überzeichnungsrate zeigte bei Wiederholung desselben Experiments mit derselben Probandengruppe einen fast exponentiell ansteigenden Kurvenverlauf. Bei Ankündigung einer möglichen nachträglichen Ausweitung des Emissionsvolumens (Greenshoe) flachte die Zeichnungssteigerungsrate jedoch deutlich ab. Einen starken Einfluß in Richtung einer geringen überzeichnungsbereitschaft hatte eine Modifikation des Zuteilungsverfahrens, bei der ausgelosten Teilnehmern die gesamte Zeichnungsmenge zugeteilt wurde bzw. zusätzlich noch die Möglichkeit eines Greenshoes bestand. Im Spezialfall der Gleichheit von Emissionsvolumen und intrinsischer Gesamtnachfrage wurde lediglich zweifach überzeichnet, allerdings zeigte sich, daß einzelne Teilnehmer durch überzeichnung die restlichen Teilnehmer mitreißen konnten.

Eine experimentelle Studie von Sparverhalten, Inflation und Geldpolitik in einem Modell mit überlappenden Generationen

OLIVER KIRCHKAMP* UND MICHELE BERNASCONI

Abstract: Wir untersuchen experimentell ein Modell mit überlappenden Generationen, in dem die Geldpolitik der Regierung und das Sparverhalten der Agenten die Inflation bestimmt. Wir präsentieren

Ergebnisse von Experimenten in Florenz, Mannheim und Pavia.

In dieser Studie verwenden wir ein neues Setup, das es ermöglicht, den Prozeß der Erwartungsbildung unabhängig von der eigentlichen Sparentscheidung zu untersuchen.

Im Gegensatz zu Beobachtungen von Lim, Prescott, Sunder; Marimon, Spear, Sunder; und Marimon, Sunder stellten wir fest, daß (1) die sogenannte Friedman Vermutung bestätigt wird, d. h. Geldpolitiken, die im statischen Gleichgewicht äquivalent sind, haben unterschiedliche Volatilität im Experiment; (2) Agenten haben keine adaptiven Erwartungen erster Ordnung; (3) unterschiedliche Volatilität der Inflationsrate beeinflusst das "übersparverhalten aus Vorsorgegründen".

Fairness within Firms: The Case of one Principal and Multiple Agents

MANFRED KÖNIGSTEIN†, WERNER GÜTH, JUDIT KOVACS UND ENIKO ZALA

Abstract: Many experimental studies report evidence of fairness between players in two-person bargaining games. Some recent studies investigated fairness and its consequences for productive efficiency within two-person principal-agent games. However, in real firms there are usually more than a single agent. This poses a new question regarding fairness. Namely, whether fairness regards only the allocation of income between the two contracting partners, principal and agent, or whether it also regards "fairness between agents". We investigate this question within an experiment on a principal-agent game with two agents who differ in their respective productivity. In one treatment the agents get informed about both contracts, in the other treatment they know only their own contract. We find support for fairness between agents in the sense that contract design (by principals) is less asymmetric (between agents) with information than without information. Also, the contracts are less asymmetric than proposed by the game theoretic benchmark solution.

Punishment As A Public Good. When Should Monopolists Care About A Consumer Backlash?

ALEXANDER KRITIKOS, FRIEDEL BOLLE‡

Abstract: The usual analysis of monopolistic markets focuses merely on the seller's behavior. Buyers

* SFB 504, Uni Mannheim; L 13, 15, 68131 Mannheim, Germany; email: kirchkamp@sfb504.uni-mannheim.de, phone: +49-621-292-1686, fax: +49-621-292-5594 † Humboldt University at Berlin, Inst. for Econ. Theory, III; Humboldt University at Berlin, Institute for Economic Theory III, Spandauer Str. 1, 10178 Berlin; email: mkoenig@wiwi.hu-berlin.de, phone: 49-30-2093-5632, fax: 49-30-2093-5704 ‡ Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Europa-Universität Viadrina, Postfach 776, 15207 Frankfurt (Oder), Germany, phone: +49.335.5534-289, fax: +49.335.5534-390

are assumed to act as price takers. However, interpreting the relationship between seller and buyers as a multiple Ultimatum Bargaining Game shows that a profit maximizing monopolist may not sell its product at the Cournot Price. When buyers are committed to reject price offers leading to an unfair split of the surplus, a monopolist will have to substantially reduce the sales price.

The consequences of punishment, namely the boycott in the case of high monopoly prices appears to be a public good. Therefore, price taking behavior will emerge when the number of consumers is large, unless there are strong enough solidarity effects among the consumers. In this paper, we analyse punishment behaviour in a game between a monopolist and the customers of her commodity and confront our results with the evidence from public goods experiments and with an experiment of our own.

Keywords: L1 Market Structure, D0 General Microeconomics, C7 Game Theory

Welfare, Education and Moral Commitment. J.-J. Rousseau reconsidered

ALEXANDER KRITIKOS*, GEORG MERAN*

Abstract: Normative Game theory does not consider cooperation in a Prisoners' Dilemma (PD) as a serious strategy. Recent research has, therefore, introduced nonmonetary values to explain why individuals may choose to cooperate in PD-Games. It is not explained, however, where the values come from! Under the assumption of endogenous preferences we show that educating individuals towards a moral commitment can change preferences in a way that a deliberate willingness for cooperation is created. For that we provide a utility function where the compliance to social norms generates utility. Accordingly, we regard the decisions of morally committed individuals as rational.

Keywords: C7 Game Theory

Leadership, Efficiency, and Matching - An Expe-

perimental Study of Duopoly Markets with Quantity Competition

WIELAND MÜLLER, STEFFEN HUCK* UND HANSTHEO NORMANN

Abstract: We report on an experiment designed to compare (symmetric) Stackelberg and Cournot duopoly markets with quantity competition. For each market we implemented both a random matching and a fixed-pairs version. Among the findings partially confirming theoretical predictions are: (1) Industry outputs in the Stackelberg markets are higher than in the (according) Cournot markets. (2) Industry outputs in markets with random matching are usually higher than in the (according) markets in which fixed pairs of subjects interact repeatedly. (3) Quantity choices of leaders in the Stackelberg treatments are significantly higher than quantity choices of firms in the (according) Cournot treatments. (4) Quantity choices in the Cournot markets are (mostly) in line with the theoretical Nash equilibrium prediction. This is not true with regard to the Stackelberg markets.

An Experiment on the Hypothesis of Involuntary Truth-Signalling in Bargaining

AXEL OCKENFELS* UND REINHARD SELTEN

Abstract: The paper examines face-to-face interaction in a simple two-person bargaining game with incomplete information about the division of a fixed sum of money in which each bargainer can either have costs to be subtracted from her bargaining agreement payoff or not. The bargaining events can be observed by onlookers who make guesses of the cost situations of the participants. The work of Gauthier (1978) and Frank (1987, 1988), among others, suggests that the onlookers' detection accuracy exceeds chance accuracy because of involuntary signals inherent in the behavior of the bargainers. It is shown that cost guesses are somewhat more accurate than chance, but also that this effect is entirely explainable by the onlookers' information about objective features of the bargaining process, namely the bargaining time and the final result.

* Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Europa-Universität Viadrina, Postfach 776, 15207 Frankfurt (Oder), Germany, phone: +49.335.5534-289, fax: +49.335.5534-390 * Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Technische Universität Berlin, Uhlandstr. 5 10623 Berlin Germany phone+fax: +49.30.31425263 * Humboldt-University; Institute for Economic Theory III, Spandauer Strasse 1, 10178 Berlin, Germany; email: huck@wiwi.hu-berlin.de, phone: +49 30 20935706, fax: +49 30 20935704 * University of Magdeburg, Faculty of Economics and Management; University of Magdeburg, Faculty of Economics and Management, Postfach 4120, D-39016 Magdeburg, Germany; email: axel.ockenfels@www.uni-magdeburg.de, phone: 0391/67-12197, fax: 0391/67-12971 * Bowdoin College; 9700 College Station, Brunswick, Maine 04011-8497; email: aortmann@bowdoin.edu, phone: 207-725-3592, fax: 207-725-3691

Does Deception Matter? Evidence from Experimental Psychology

ANDREAS ORTMANN*UND RALPH HERTWIG

Abstract: Building on well-established arguments in experimental economics that the use of deception ought to be avoided (e.g., Davis & Holt 1993, pp. 23 - 24), Ortmann & Hertwig (American Psychologist 1997) argued that experimental psychologists should abandon the long-standing and wide-spread practice (at least in social psychology) of deceiving subjects.

Our comment prompted several responses (Broeder 1998; Kimmel 1998; Korn 1998, all AP) by authors who defended the use of deception. (For our response, see Ortmann & Hertwig, AP 1998; see also Bower, Science News 1998.) A key argument of psychologists defending the use of deception is that there is no evidence that it jeopardizes experimental control and validity.

Economist Shane Bonnetti (1998) has also recently argued that there is little evidence that deception would lead to a loss of experimental control and validity; he concludes that experimental economists' long-standing and wide-spread proscription of deception is unduly restrictive, and effectively prevents experimental economists from capturing the potential gains of using it.

We argue that the available evidence suggests strongly that experimental economists ought to continue their proscription of deception. We argue that much of the evidence from experimental psychology that downplays the effects of deception is based on surveys and questionable. We believe that the available behavioral evidence tends to support the concerns that led experimental economists to stay away from deception in the first place.

The paper is organized as follows. Section One defines the meaning of deception in experimental economics and psychology. Section Two presents a simple model to clarify the concerns that led experimental economists to reject deceptive practices. Section Three reviews the extent to which the use of deception matters. Our review pays particular attention to behavioral evidence and discusses the value of the available survey evidence. Section Four concludes.

The Moonlight Game - An Experimental Study on Reciprocity and Retribution

ELKE RENNER, KLAUS ABBINK[†] UND BERND IRLENBUSCH[‡]

Abstract: We introduce the moonlight game. Player A can take money from or pass money to player B, who can either return money or punish player A. Thus our game allows to study both positively and negatively reciprocal behaviour. One-shot experiments were performed with and without the possibility of making non-binding contracts beforehand. We find that retribution is much more compelling than reciprocity. Although contracts are non-binding, they significantly increase trust and reduce weakly reciprocal responses. We interpret fairness norms which deviate from the equal division principle as an attempt to avoid cognitive dissonance in advance.

Learning Preferences Over Risky Prospects - Experimental Evidence

TILMAN SLEMBECK[§] UND KEN BINMORE

Abstract: Several experimental studies on decision making under risk have presented evidence that subjects do not maximise expected utility, but are risk averse. Also, when the task is repeated, many choices are reversed so that preferences appear to be unstable. These findings are interpreted as resulting from "errors" (Hey and Orme, 1994). This paper asks whether preferences do settle and "errors" are reduced when appropriate conditions for learning are provided. Based on the Hey/Orme study, a new experiment explores the roles of three factors: feedback, representation of the task, and differences in expected values. Evidence suggests that preferences are much more stable when subjects are allowed to learn, and that choices are more in accordance with expected utility theory.

Lokale Interaktion

BEATE WOJTYNIAK[¶]

Abstract: In dem Papier "Lokale Interaktion" wird eine Serie von Experimenten präsentiert, in denen einzelne Versuchspersonen ein Fünf-Personen Koordinationsspiel gegen simulierte Strategien spielen. Das Koordinationsspiel hat zwei Gleichgewichte, ein risiko-dominantes und ein pay-off dominantes

[†] Laboratorium für experimentelle Wirtschaftsforschung; Uni Bonn, Adenauerallee 24-42, 53113 Bonn, Germany; email: abbink@lab.econ1.uni-bonn.de, phone: 0228-739192, fax: 0228-739193 [‡] Laboratorium für experimentelle Wirtschaftsforschung; Uni Bonn, Adenauerallee 24-42, 53113 Bonn, Germany [§] ELSE / Department of Economics; University College London, Gower Street, London WC1E 6BT, UK ; email: t.slembeck@ucl.ac.uk, phone: +44 (0)171 5045213, fax: +44 (0)171 9162774 [¶] Research Center Environment (FZU) - Uni Karlsruhe; Project Environmental Commons, D-76128 Karlsruhe; email: bwo@vwl3.wiwi.uni-karlsruhe.de, phone: 0721/608-6132, fax: 0721/608-3491

Gleichgewicht (bezeichnet nach dem Gleichgewichtsauswahlkriterium von Harsanyi und Selten (1988)). Die Populationsgröße beträgt 16. Die Individuen agieren in lokalen Interaktionsstrukturen mit überlappenden Nachbarschaften. In Simulationen (z.B. Ellison 1993) konnte gezeigt werden, daß die Geschwindigkeit der Informationsausbreitung über die gesamte Population von der unterlegten Interaktionsstruktur abhängt. Experimente (Berninghaus, Erhart, Keser 1997 und 1998) liefern Evidenz dafür, daß die Interaktionsstruktur in der Tat Einfluß auf die Strategiewahl der Individuen hat. In dem vorgestellten Papier wird nun untersucht, welche Art von Einfluß die Interaktionsstruktur auf die individuelle Strategiewahl hat. Dazu werden zunächst die dynamischen Attraktoren für die untersuchten Strukturen ermittelt. Diese sind sowohl von der Ausgangsverteilung, wie auch von der verwend-

ten Anpassungsregel abhängig. In Anlehnung an die Literatur wurde die myopische Best-Response Regel unterstellt. Experimentell wurde dann erhoben, welchen Einfluß die Informationsverteilung auf der Struktur auf die individuelle persönliche Strategiewahl hat. Die Individuen wurden parallel mit zwei Populationen konfrontiert, die unterschiedlich verknüpft waren. Die Erstverteilungen der Strategien und die Anpassungsregel wurde für beide Populationen konstant gehalten. Bis auf die erste Periode konnten sie in den beiden Strukturen unterschiedliche Strategien wählen. Es zeigt sich, daß die Individuen auf der Struktur mit schnellerer Informationsausbreitung häufiger die risikodominante Strategie wählen. Darüber hinaus zeigt sich, daß die experimentell erhobenen Daten für die trägere Struktur häufiger mit den berechneten Ergebnissen übereinstimmen.

6 Satzung der GEW

Gesellschaft für experimentelle
Wirtschaftsforschung e. V.
Kronberg im Taunus

Satzung*

§ 1 Name und Sitz

Die Gesellschaft für experimentelle Wirtschaftsforschung e. V. — nachstehend „Gesellschaft“ genannt — hat ihren Sitz in Kronberg im Taunus und ist in das Vereinsregister des Amtsgerichts Königstein eingetragen. Die Gesellschaft verfolgt ausschließlich und unmittelbar gemeinnützige Zwecke im Sinne des Abschnitts „Steuerbegünstigte Zwecke“ der Abgabenordnung 1977.

§ 2 Zweck der Gesellschaft

Zweck der Gesellschaft ist die Förderung der empirisch/experimentellen Forschung und Ausbildung in den Wirtschaftswissenschaften. Sie will die Voraussetzungen schaffen, ökonomisches Entscheidungsverhalten experimentell zu erforschen und die Ergebnisse dieser Forschungen der Allgemeinheit nutzbar machen. Sie will personell und finanziell (durch Kostenübernahme oder -beteiligung) insbesondere folgende Aktivitäten unterstützen:

- a) die Durchführung von Experimenten,

- b) die Publikation von Forschungsarbeiten und die Information hierüber,
- c) die Durchführung nationaler und internationaler wissenschaftlicher Kolloquien,
- d) die Ausbildung des wissenschaftlichen Nachwuchses,
- e) die Durchführung von Forschungsaufenthalten und
- f) die Vergabe von Wissenschaftspreisen.

Die Gesellschaft ist selbstlos tätig, sie verfolgt nicht in erster Linie eigenwirtschaftliche Zwecke.

§ 3 Gemeinnützigkeit

- (1) Die Gesellschaft ist nicht auf einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb gerichtet. Sie erstrebt keinen Gewinn und darf andere als die gemeinnützigen, in § 2 genannten Zwecke nicht verfolgen. Die Mittel der Gesellschaft dürfen nur für satzungsgemäße Zwecke verwendet werden.
- (2) Die Mitglieder erhalten keinerlei Zuwendungen aus Mitteln der Gesellschaft. Im Rahmen der in § 2 genannten Aufgaben dürfen wissenschaftliche Arbeiten und bare Auslagen vergütet werden.

* Diese Fassung der Satzung wurde von der Mitgliederversammlung am 29. 10. 1998 in Meißen beschlossen.

- (3) Die Gesellschaft darf keine Person durch Ausgaben, die dem Zweck der Gesellschaft fremd sind, oder durch unangemessen hohe Vergütungen begünstigen.

§ 4 Mitgliedschaft

- (1) Mitglieder der Gesellschaft können natürliche und juristische Personen sein.
- (2) Aufnahmeanträge für eine Mitgliedschaft sind schriftlich zu stellen. Über die Aufnahme entscheidet der Vorstand.
- (3) Der Austritt aus der Gesellschaft kann nur zum Ende eines Geschäftsjahres unter Einhaltung einer sechswöchigen Kündigungsfrist schriftlich dem Vorstand gegenüber erklärt werden.
- (4) Ein Mitglied kann ausgeschlossen werden, wenn es
- a) seine Pflichten gegenüber der Gesellschaft gröblich verletzt oder
 - b) das Ansehen der Gesellschaft schädigt oder
 - c) unehrenhafte Handlungen begeht.
- (5) Über den Ausschluß beschließt nach Anhörung des Mitglieds der Vorstand.
- (6) Die Ausschlußbescheide ergehen schriftlich.

§ 5 Organe

Organe der Gesellschaft sind

- a) die Mitgliederversammlung,
- b) der Vorstand.

§ 6 Mitgliederversammlung

- (1) Die ordentliche Mitgliederversammlung tritt in der Regel alle zwei Jahre zusammen.
- (2) Eine außerordentliche Mitgliederversammlung ist auf Antrag des Vorstandes oder eines Viertels der Mitglieder einzuberufen. Die ordentliche und die außerordentliche Mitgliederversammlung wird durch den Vorstand mindestens vier Wochen vorher schriftlich einberufen.

- (3) Auf der Mitgliederversammlung sind nur Mitglieder stimmberechtigt. Die Mitgliederversammlung setzt die jährlichen Mitgliederbeiträge fest, wählt den Vorstand und beschließt über die Angelegenheiten der Gesellschaft, soweit sie nicht dem Vorstand vorbehalten sind.

- (4) Die Mitgliederversammlung beschließt mit der Mehrheit der anwesenden Mitglieder. Beschlüsse, welche

- a) eine Satzungsänderung,
- b) eine Auflösung der Gesellschaft

zum Gegenstand haben, bedürfen einer Mehrheit von mindestens $2/3$ der anwesenden Mitglieder.

Satzungsänderungen sind vor ihrer Anmeldung zum Vereinsregister mit dem Finanzamt darauf abzustimmen, daß sie die Gemeinnützigkeit nicht gefährden. Anträge zu a) und b) sind dem Vorstand mindestens 4 Wochen vor der nächsten Mitgliederversammlung schriftlich einzureichen.

- (5) Den Vorsitz der Mitgliederversammlung führt der Vorsitzende des Vorstandes oder sein Stellvertreter.
- (6) In geeigneten Fällen kann der Vorstand schriftliche Beschlüsse herbeiführen, wobei die in Absatz 4 in bezug auf die anwesenden Mitglieder angegebenen Mehrheitsverhältnisse analog für die fristgerecht antwortenden Mitglieder gelten.
- (7) Die Beurkundung der Beschlüsse der Mitgliederversammlung erfolgt durch ein Mitglied des Vorstandes.

§ 7 Vorstand

- (1) Der Vorstand führt die Geschäfte der Gesellschaft. Er besteht aus dem Vorsitzenden, mindestens einem Stellvertreter und mindestens einem dritten Mitglied.
- (2) Zwei Mitglieder des Vorstandes vertreten gemeinsam die Gesellschaft im Sinne des § 26 BGB.
- (3) Die Amtszeit der Vorstandsmitglieder endet nach Ablauf von 3 Jahren ab dem Tag der Wahl zum Termin der nächsten Mitgliederversammlung oder auf Wunsch früher.

§ 8 Geschäftsjahr

Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr

§ 9 Vermögen

- (1) Die Einnahmen der Gesellschaft setzen sich zusammen aus den
 - a) Beiträgen der Mitglieder,
 - b) freiwilligen Zuwendungen der Mitglieder oder Dritter,
 - c) Erträgen des Gesellschaftsvermögens.
- (2) Im Falle der Auflösung der Gesellschaft oder bei Wegfall ihres bisherigen Zwecks fällt ihr

Vermögen an eine Körperschaft des öffentlichen Rechts oder an eine andere steuerbegünstigte Körperschaft zwecks Verwendung für die gemeinnützige Förderung von Wissenschaft und Forschung auf dem Gebiet der experimentellen Wirtschaftsforschung.

- (3) Beschlüsse darüber, wie das Vermögen bei Auflösung oder Aufhebung der Gesellschaft oder bei Wegfall des bisherigen Zwecks zu verwenden ist, dürfen erst nach Einwilligung des Finanzamtes ausgeführt werden.
- (4) Eine Ausschüttung des Vermögens der Gesellschaft an Mitglieder ist in jedem Falle unzulässig.

7 Heinz Sauermann-Preis zur Experimentellen Wirtschaftsforschung — 1997 bis 1999

Die Gesellschaft für Experimentelle Wirtschaftsforschung schreibt hiermit den „Heinz Sauermann-Preis zur Experimentellen Wirtschaftsforschung“ für die Jahre 1997 bis 1999 aus. Der Preis wird in zwei Kategorien vergeben und ist mit DM 2.500,- (Dissertationen und sonstige Forschungsarbeiten) bzw. DM 1.000,- (Diplomarbeiten) dotiert. Bewerber kann sich jeder bis zum Höchstalter von 35 Jahren, der in den Jahren 1997 bis 1999 (inkl.) an einer deutschsprachigen Hochschule eine herausragende wissenschaftliche Arbeit auf dem Gebiet der experimentellen Wirtschaftsforschung abgeschlossen hat. Über die Preisvergabe entscheidet der Vorstand der Gesellschaft. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Die Arbeiten sind von einem verantwortlichen Hoch-

schullehrer mit einem Gutachten bis zum 31. 1. 2000 einzureichen bei der Gesellschaft für Experimentelle Wirtschaftsforschung; p. A. Professor Dr. Werner Güth (Vorsitzender); Institut für Wirtschaftstheorie; Humboldt-Universität zu Berlin; Spandauer Str. 1; 10178 Berlin

Für die Jahre 1995/96 wurde der Preis verliehen an:

- Herrn Dr. Fang Fang Tang, Bonn: „Anticipatory Learning in Two-Person Games: An Experimental Study“ (Dissertation)
- Herrn Dipl. Volkswirt Axel Ockenfels, Bonn: „Ein Experiment zum Solidaritätsverhalten“ (Diplomarbeit)