

Zahlungsbereitschaft für gentechnisch veränderte Produkte Integration psychometrischer Daten in Choice-Modelle

Vor dem Hintergrund der andauernden Debatte um die Einführung gentechnisch veränderter (GV) Produkte in Deutschland ist es unerlässlich, fundierte Kenntnisse darüber zu erlangen, wie die Verbraucher bei der Einführung von GV-Produkten reagieren werden. Dies umfasst Informationen über das Verbraucherwissen und die Einstellung gegenüber der Gentechnik. Außerdem sind Erkenntnisse über die Akzeptanz von unterschiedlichen Gentechikanwendungen und über die Zahlungsbereitschaft für GV-Produkte erforderlich. Die Zahlungsbereitschaft ist das zentrale Thema der vorliegenden Arbeit und wird mit Hilfe von Choice-Experimenten (CE) untersucht. Dabei werden sowohl ökonomische, psychometrische und soziodemografische Einflüsse analysiert als auch die Reaktion der Verbraucher auf zusätzliche Nutzen und Risiken der GV-Produkte. Außerdem wird der Frage nach lexikografischen Präferenzen nachgegangen.

Wissen, Einstellung, Akzeptanz und Zahlungsbereitschaft im Bereich Gentechnik wurden in zahlreichen, vor allem internationalen Studien untersucht. Bisher fehlte jedoch die gemeinsame Untersuchung aller erwähnten Aspekte für Deutschland. Im Frühjahr 2005 fand deshalb eine Verbraucherbefragung mit einer deutschlandweiten Zufallsstichprobe von 5000 Verbrauchern statt, deren Ergebnisse in der vorliegenden Arbeit präsentiert werden. Bei der Analyse der 1379 eingegangenen Antworten werden zu Beginn Wissen, Einstellung und Akzeptanz getrennt voneinander betrachtet. Anschließend werden zum einen mögliche Wechselwirkungen untersucht und zum anderen die Ergebnisse in die Schätzung der Zahlungsbereitschaft integriert. Dabei liegt ein Schwerpunkt auf der Integration der psychometrischen Variablen in die CE mit Hilfe von Latent-Class-Modellen. Ein weiterer liegt auf der Untersuchung auf lexikografische Präferenzen gegenüber gentechnisch unveränderten Produkten. Dies wird mit Hilfe eines zweistufigen Nested-Logit-Modells geschätzt. Auch bei dieser Analyse werden psychometrische Variablen in die Schätzung integriert. Die Zahlungsbereitschaften werden für ein hypothetisches GV-Food und GV-Non-Food-Produkt untersucht, die beide auf Basis der gleichen GV-Pflanze (Kartoffel) produziert werden. Dadurch wird eine fundierte Untersuchung der unterschiedlichen Zahlungsbereitschaft für Food- und Non-Food-Produkte bei teilweise identischen Nutzen und Risiken ermöglicht. Gleichzeitig kann die Gewichtung der Nutzen und Risiken auf den Gesamtnutzen der Produkte untersucht werden.

Das Ergebnis stellt ein umfassendes Bild der deutschen Verbraucher dar. Bezogen auf die Einstellung gibt es neben strikten Gegnern (31%), zahlreiche Befürworter der Gentechnik (28%). Den Großteil (41%) machen jedoch Verbraucher aus, die als indifferent einzustufen sind. Die Anwendung der Gentechnik wird sehr unterschiedlich akzeptiert. Die Werte liegen zwischen knapp 43% für Lebensmittel und 75% für gentechnisch hergestelltes Insulin. Werden die Zahlungsbereitschaften untersucht, fällt auf, dass sich knapp 18% weigerten, das gentechnisch veränderte Non-Food-Produkt zu kaufen während es beim Food-Produkt 49% waren. Dies deutet auf eine sehr unterschiedliche Bereitschaft der Verbraucher hin, GV-Produkte zu kaufen. Ausschlaggebend dafür, ob eine Person den Kauf verweigert, sind dabei weniger die soziodemografischen Variablen als vielmehr die Einstellung gegenüber der Gentechnik und die persönliche Wahrnehmung des eigenen Gesundheitsrisikos. Eine weitere entscheidende Variable ist der Preis. Daher ist das Fazit der vorliegenden Arbeit, dass GV-Produkte in Deutschland einen umso höheren Absatz finden werden, je niedriger der Preis ist. Dies deckt sich mit Ergebnissen internationaler Studien.