



Online-Appendix zu

„Trust Transfer in the Sharing Economy - A Survey-Based Approach“

Jingyi Zhang

Karlsruhe Institute of Technology

Junior Management Science 3(2) (2018) 1-32

Appendix

A. Construct Items

Construct / Item (German)	Code	adap. from	Mean	Stand. Dev.	Cron. Alpha
Trusting Disposition					0.859
Im Allgemeinen vertraue ich anderen Menschen.	DTT1	Gefen (2000)	4,98	1,06	
Ich neige dazu, mich auf andere Menschen zu verlassen.	DTT2		4,62	1,26	
Im Allgemeinen glaube ich an das Gute im Menschen.	DTT3		5,17	1,17	
Ich vertraue anderen Menschen, sofern sie mir keine anderweitigen Gründe geben.	DTT4		5,21	1,26	
Familiarity With Target Platforms					0.974
Ich bin mit der Suche auf TARGET vertraut.	FAM1	Gefen and Straub (2004)	4,20	2,25	
Ich bin mit dem PROCESS auf TARGET vertraut.	FAM2		3,98	2,30	
Ich bin mit TARGET generell vertraut.	FAM3		4,14	2,10	
Ich bin mit dem Bewertungssystem auf TARGET vertraut.	FAM4		4,08	2,20	
Overall Trust in Platform					0.758
Auch ohne Kontrolle würde ich TARGET vertrauen das richtige zu tun.	TPL1	Gefen (2002c)	3,75	1,44	
Ich vertraue TARGET.	TPL2		4,65	1,33	
Perceived Social Presence					0.895
Die Benutzeroberfläche vermittelt mir das Gefühl, dass ich mit einem anderen Menschen interagiere.	PSP1	Gefen and Straub (2004)	4,59	1,39	
Die Benutzeroberfläche vermittelt mir das Gefühl eines persönlichen Bezugs zum Anbieter.	PSP2		3,90	1,50	
Die Benutzeroberfläche vermittelt mir ein Gefühl von Geselligkeit.	PSP3		3,46	1,41	
Die Benutzeroberfläche vermittelt mir ein Gefühl von menschlicher Nähe.	PSP4		3,82	1,43	
Die Benutzeroberfläche vermittelt mir das Gefühl, dass der Anbieter menschlich ist.	PSP5		4,86	1,35	
Perceived Risk					0.629
Dieser PROCESS auf TARGET stellt für mich ein rechtliches Risiko dar.	RSK1	Hawlicscek, Teubner, and Gimpel (2016)	2,88	1,27	
Dieser PROCESS auf TARGET stellt für mich ein ökonomisches Risiko dar.	RSK2		3,24	1,39	
Man nimmt ein Risiko auf sich wenn man diesen PROCESS auf TARGET durchführt.	RSK3		3,85	1,44	
Perceived Reputation					0.805
Dieser USER hat einen guten Ruf.	REP1	Jarvenpaa et al. (2000)	4,76	1,40	
Dieser USER hat eine gute Reputation.	REP2		4,82	1,45	
Dieser USER hat eine schlechte Reputation.	REP3		2,09	1,09	
Intention to Use					0.967
Ich würde das Angebot dieses USERS nutzen.	INT1	H.-W. Kim, Chan, and Gupta (2007)	5,08	1,49	
Ich würde eine Transaktion mit diesem USER eingehen.	INT2		5,08	1,44	
Ich würde PRODUCT bei diesem USER BOOKBUY.	INT3		5,10	1,50	
Overall Trust in Provider					0.765
Auch ohne Kontrolle würde ich dem USER vertrauen das richtige zu tun.	TPR1	Gefen (2002c)	3,89	1,44	
Ich vertraue diesem USER.	TPR2		4,59	1,26	
Trust Belief in Provider's Ability					0.842
Ich bin zuversichtlich, dass dieser TARGET-USER die nötigen Fähigkeiten für sein Angebot hat.	TAB1	Lu et al. (2010)	4,87	1,27	
Dieser TARGET-USER hat das nötige Wissen für sein Angebot.	TAB2		4,49	1,17	
Dieser TARGET-USER ist wahrscheinlich qualifiziert für sein Angebot.	TAB4		4,80	1,21	
Trust Belief in Provider's Integrity and Benevolence					0.814
Dieser TARGET-USER würde anderen nicht absichtlich schaden.	TBE1	Lu et al. (2010)	4,78	1,12	
Dieser TARGET-USER macht sich Gedanken darüber, was anderen wichtig ist.	TBE2		4,52	1,08	
Dieser TARGET-USER ist verlässlich.	TIN1		4,85	1,12	
Dieser TARGET-USER ist ehrlich.	TIN2		4,58	0,88	

Table A.1.: Construct Items and descriptive statistics

Explanation:

TARGET = {Airbnb,eBay,Uber,BlaBlaCar}

SOURCE = {Airbnb,eBay,Uber,BlaBlaCar}

PROCESS = {Buchungsprozess, Kaufprozess}

USER = {Fahrer, Verkäufer, Host}

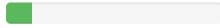
PRODUKT = {eine Fahrt, ein Produkt, eine Unterkunft}

BOOKBUY= {buchen, kaufen}

Figure A.1.: Explanation of the abbreviation

B. Interface of the online survey

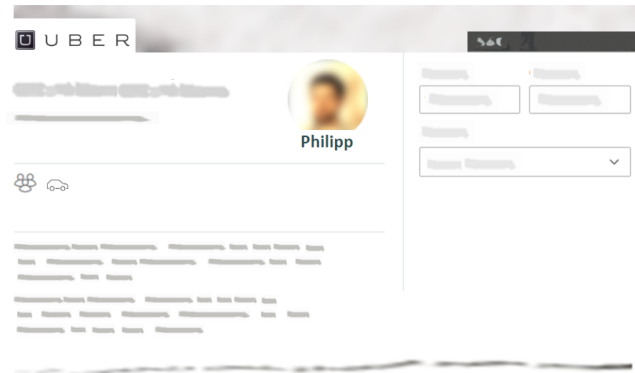
Fortschritt 12%



Unten sehen Sie ein Profil, wie es auf einer Buchungsplattform im Internet dargestellt sein könnte.

Bitte sehen Sie sich dieses an und beantworten Sie im Anschluss die Fragen. Es wird jeweils Ihre Zustimmung oder Ablehnung zu Aussagen erfragt, die Sie mithilfe einer Skala von --- (lehne vollständig ab) bis +++ (stimme vollständig zu) bewerten können.

Der Nutzer ist neu auf Uber und hat dort noch keine Bewertungen erhalten.

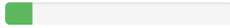


	lehne vollständig ab				stimme vollständig zu		
	---	--	-	o	+	++	+++
Die Benutzeroberfläche vermittelt mir das Gefühl, dass der Fahrer menschlich ist.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich vertraue diesem Fahrer.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dieser Fahrer hat einen guten Ruf.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dieser Uber-Fahrer ist wahrscheinlich qualifiziert für sein Angebot.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dieser Uber-Fahrer ist verlässlich.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich würde das Angebot dieses Fahrers nutzen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich vertraue anderen Menschen, sofern sie mir keine anderweitigen Gründe geben.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich würde eine Fahrt bei diesem Fahrer buchen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

[Weiter](#)

Figure B.2.: A screenshot of online survey interface: case four (Trust transfer treatment from *no trust-record* to *Uber*, “immanent trust” of Uber)

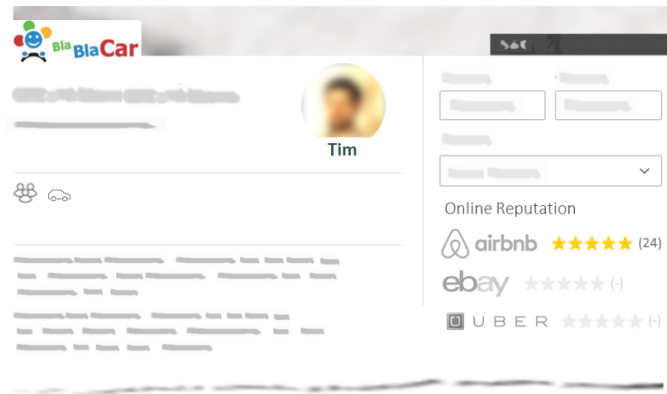
Fortschritt 12%



Unten sehen Sie ein Profil, wie es auf einer Buchungsplattform im Internet dargestellt sein könnte.

Bitte sehen Sie sich dieses an und beantworten Sie im Anschluss die Fragen. Es wird jeweils Ihre Zustimmung oder Ablehnung zu Aussagen erfragt, die Sie mithilfe einer Skala von --- (lehne vollständig ab) bis +++ (stimme vollständig zu) bewerten können.

Der Nutzer ist neu auf BlaBlaCar und hat dort noch keine Bewertungen erhalten. Der Nutzer hat allerdings ein Airbnb-Profil mit 24 Bewertungen verlinkt (Durchschnitt 4,96 von 5,00 Sternen).



	lehne vollständig ab			stimme vollständig zu			
	---	--	-	o	+	++	+++
Ich kenne mich mit der Suche auf BlaBlaCar aus.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dieser BlaBlaCar-Fahrer ist ehrlich.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich kenne mich mit dem Bewertungssystem auf BlaBlaCar aus.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Im Allgemeinen vertraue ich anderen Menschen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dieser BlaBlaCar-Fahrer würde anderen nicht absichtlich schaden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Benutzeroberfläche vermittelt mir ein Gefühl von menschlicher Nähe.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich bin mir ziemlich sicher, was ich von BlaBlaCar erwarten kann.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dieser BlaBlaCar-Fahrer hat das nötige Wissen für sein Angebot.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Figure B.3.: A screenshot of online survey interface: case six
(Trust transfer treatment from *Airbnb* to *BlaBlaCar*)

C. Alternative Construct Items Using "Within" Design

Construct	Original item	Item definition	Source
<i>1. Immanent rating of Consumer perspective in a given context A</i>			
Immanent trust in providing peer's competence	The lessors on Airbnb are competent.	The lessors on [context A] are competent	Hawlicscek, Teubner, and Weinhardt (2016)
	The lessors on Airbnb are capable. The lessors on Airbnb are qualified.	The lessors on [context A] are capable The lessors on [context A] are qualified	
immanent trust in providing peer's integrity	Promises made by Amazon.com are likely to be reliable. I do not doubt the honesty of Amazon.com	The lessors on [context A] are reliable The lessors on [context A] are honest	Gefen and Straub (2004)
	I expect that Amazon.com will keep promises they make.	The lessors on [context A] keep their word.	
immanent trust in providing peer's benevolence	I expect that Amazon.com puts customers' interests before their own.	The lessors on [context A] also keep my interests in mind	Gefen and Straub (2004)
	I expect that Amazon.com intentions are benevolent.	The lessors on [context A] mean no harm to me	
intention to use	I expect that Amazon.com is well meaning. Given the chance, I would consider purchasing products on Taobo in the future.	The lessors on [context A] are principally well-meaning I would consider to rent accommodations/book a ride/purchase on [context A]	Lu et al. (2010)
	It is likely that I will actually purchase products on Taobao in the near future.	Probably I would indeed rent accommodations/book a ride/purchase on [context A]	
	Given the opportunity, I intend to purchase products on Taobao.	I would intend to rent accommodations/book a ride/purchase on [context A]	
<i>2. Imported rating of Consumer perspective with initial trust in a given context A to a transferring context B</i>			
imported trust in providing peer's competence	The lessors on Airbnb are competent.	Given initial trust of lessor X in [context A], I think the same lessor X is also competent on [context B]	Hawlicscek, Teubner, and Weinhardt (2016)
	The lessors on Airbnb are capable.	Given initial trust of lessor X in [context A], I think the same lessor X is also capable on [context B]	
	The lessors on Airbnb are qualified.	Given initial trust of lessor X in [context A], I think the same lessor X is also qualified on [context B]	
imported trust in providing peer's integrity	Promises made by Amazon.com are likely to be reliable. I do not doubt the honesty of Amazon.com	Given initial trust of lessor X in [context A], I think the same lessor X is also reliable on [context B] Given initial trust of lessor X in [context A], I think the same lessor X is also honest on [context B]	Gefen and Straub (2004)
	I expect that Amazon.com will keep promises they make.	Given initial trust of lessor X in [context A], I think the same lessor X also keeps their word on [context B]	
imported trust in providing peer's benevolence	I expect that Amazon.com puts customers' interests before their own.	Given initial trust of lessor X in [context A], I think the same lessor X also keeps my interests on mind on [context B]	Gefen and Straub (2004)
	I expect that Amazon.com intentions are benevolent.	Given initial trust of lessor X in [context A], I think the same lessor X also means no harm to me on [context B]	
intention to use	I expect that Amazon.com is well meaning.	Given initial trust of lessor X in [context A], I think the same lessor X is also principally well-meaning on [context B]	Lu et al. (2010)
	Given the chance, I would consider purchasing products on Taobo in the future.	Given initial trust of lessor X in [context A], I would consider to rent accommodations/book a ride/purchase from lessor X on [context B]	
	It is likely that I will actually purchase products on Taobao in the near future.	Given initial trust of lessor X in [context A], Probably I would indeed rent accommodations/book a ride/purchase from lessor X on [context B]	
	Given the opportunity, I intend to purchase products on Taobao.	Given initial trust of lessor X in [context A], I would intend to rent accommodations/book a ride/purchase from lessor X on [context B]	

Table C.2.: Alternative sketch version of items design using "within" study analysis

D. The Research Model - Study Results only with Significant Paths

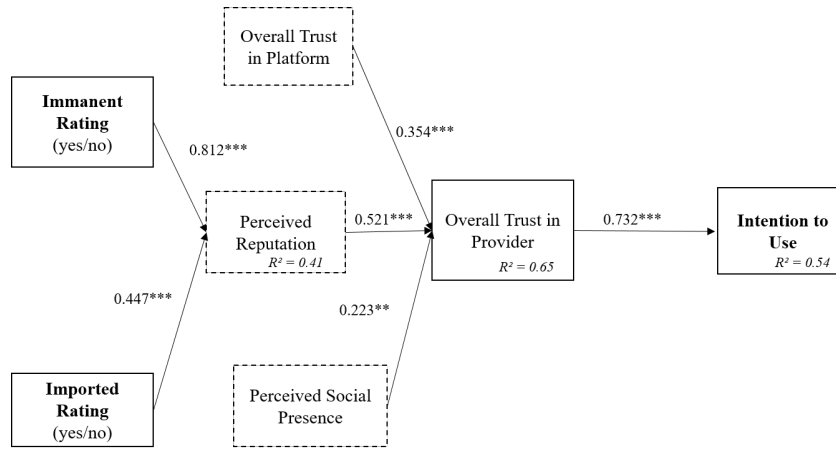


Figure D.4.: Findings of the study (Overall Trust): path coefficients
 (Without Insignificant Paths. *Statistical Significance Level*: *** p<.001, ** p<.01, * p<.05, + p<.1)

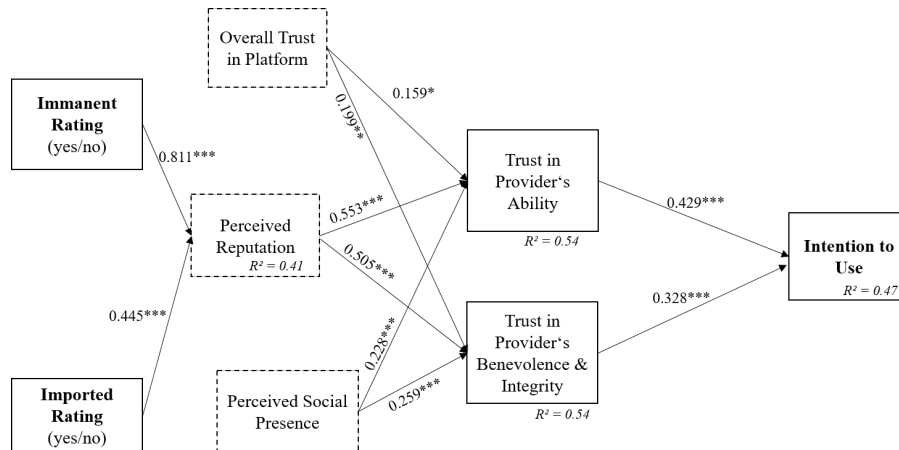


Figure D.5.: Findings of the study (Trust dimensions): path coefficients
 (Without Insignificant Paths. *Statistical Significance Level*: *** p<.001, ** p<.01, * p<.05, + p<.1)

E. Discriminant Validity - Crossloadings

	FAM	IMM	IMP	INT	TPL	TPR	REP	RSK	PSP	DTT
FAM1	0.970	-0.104	0.074	0.254	0.499	0.187	0.060	-0.071	0.162	0.117
FAM2	0.957	-0.095	0.076	0.246	0.486	0.171	0.039	-0.135	0.109	0.070
FAM3	0.975	-0.106	0.085	0.298	0.537	0.208	0.083	-0.134	0.153	0.073
FAM4	0.948	-0.121	0.008	0.294	0.581	0.223	0.034	-0.154	0.142	0.140
IMM	-0.112	1.000	-0.617	0.266	-0.110	0.287	0.536	-0.194	0.192	0.052
IMP	0.061	-0.617	1.000	0.069	-0.037	0.012	-0.055	0.009	-0.060	0.064
INT1	0.295	0.267	0.064	0.974	0.429	0.683	0.595	-0.423	0.397	0.193
INT2	0.235	0.274	0.049	0.961	0.446	0.731	0.640	-0.492	0.430	0.296
INT3	0.301	0.232	0.087	0.971	0.437	0.712	0.582	-0.456	0.405	0.187
TPL1	0.234	-0.107	0.017	0.272	0.777	0.403	0.038	-0.302	0.283	0.330
TPL2	0.549	-0.138	-0.004	0.434	0.876	0.398	0.109	-0.326	0.276	0.251
TPL3	0.568	-0.027	-0.101	0.406	0.810	0.412	0.143	-0.200	0.283	0.116
TPR1	0.121	0.143	-0.008	0.476	0.484	0.728	0.342	-0.334	0.381	0.371
TPR2	0.156	0.300	0.017	0.728	0.392	0.906	0.669	-0.550	0.577	0.372
TPR3	0.236	0.245	0.015	0.579	0.371	0.835	0.583	-0.495	0.445	0.223
REP1	-0.005	0.522	-0.052	0.580	0.086	0.644	0.932	-0.415	0.452	0.222
REP2	0.077	0.498	-0.030	0.596	0.060	0.634	0.941	-0.360	0.409	0.206
REP3	0.096	0.321	-0.070	0.400	0.210	0.358	0.651	-0.338	0.241	0.101
RSK1	-0.223	-0.010	0.018	-0.312	-0.395	-0.358	-0.188	0.637	-0.108	-0.108
RSK2	0.009	-0.224	0.086	-0.303	-0.162	-0.359	-0.257	0.769	-0.115	-0.197
RSK3	-0.087	-0.195	-0.056	-0.438	-0.225	-0.540	-0.483	0.857	-0.254	-0.186
PSP1	0.131	0.219	-0.097	0.418	0.285	0.478	0.431	-0.182	0.828	0.178
PSP2	0.074	0.123	-0.014	0.315	0.255	0.455	0.362	-0.103	0.852	0.247
PSP3	0.125	0.169	-0.073	0.290	0.285	0.470	0.343	-0.208	0.844	0.228
PSP4	0.125	0.172	-0.030	0.330	0.277	0.501	0.368	-0.248	0.863	0.267
PSP5	0.160	0.123	-0.039	0.421	0.329	0.505	0.361	-0.186	0.808	0.148
DTT1	0.118	0.025	0.032	0.139	0.270	0.262	0.141	-0.205	0.166	0.877
DTT2	0.105	0.036	0.157	0.190	0.160	0.284	0.195	-0.234	0.296	0.770
DTT3	0.054	0.007	0.107	0.209	0.205	0.350	0.183	-0.113	0.181	0.826
DTT4	0.085	0.096	-0.062	0.224	0.302	0.375	0.195	-0.188	0.209	0.873

Table E.3.: Crossloadings - Discriminant Validity of the research model

Key	Construct
DTT	Disposition to Trust
FAM	Familiarity with Platform
TPL	Trust in Platform
PSP	Perceived Social Presence
RSK	Process Risk
REP	Perceived Reputation
INT	Intention to Use
TPR	Trust in Provider
TAB	Trust belief in Provider's Ability
TBE, TIN	Trust belief in Provider's Integrity and Benevolence
IMM	Immanent Rating (yes/no)
IMP	Imported Rating (yes/no)

Table E.4.: Keys and Constructs