

Die Versteigerung öffentlicher Güter

Englische Auktion (Aufwärtsversteigerung)

Ausgehend von einem Mindestpreis überbieten sich die Kaufinteressenten so lange, bis ein Bietender nicht mehr von anderen überboten wird. Diese Person erhält dann den Zuschlag zu dem von ihr genannten Höchstgebot. Die Gebote werden offen abgegeben und die Bietenden und Bieter können mehrfach Gebote abgeben.

Holländische Auktion (Abwärtsversteigerung)

Ausgehend von einem Höchstpreis nennt die Auktionatorin oder der Auktionator fortwährend fallende Preise. Dies geschieht so lang, bis nur noch eine bietende Person vorhanden ist. Diese erhält dann den Zuschlag. Auch diese Versteigerungsform ist offen.

Erste Versteigerung der UMTS-Mobilfunklizenzen

Sieben Netzbetreiber traten am 31. Juli 2000 in Mainz bei der Regulierungsbehörde Telekommunikation und Post zu einer Versteigerung an, um sich eine der begehrten UMTS-Mobilfunklizenzen zu sichern. Einer davon stieg recht früh aus der Auktion aus und so gab es am Ende sechs Auktionsgewinner. Der Milliardenpoker um die UMTS-Mobilfunklizenzen war aber erst vorbei, als nach 14 Versteigerungstagen und 173 Runden die Deutsche Telekom darauf verzichtete, eine zweite Lizenz zu erwerben. Das Ergebnis war die unglaubliche Summe von 98,8 Milliarden Deutsche Mark für die sechs Lizenzen.

Die Bietenden reagierten erleichtert, aber teilweise auch spürbar verärgert. Kaum ein Beobachtender hatte damit gerechnet, dass die Unternehmen fast 100 Milliarden Mark aufbringen müssten. Der Bundesfinanzminister Eichel nannte den Ausgang der Auktion dagegen ein gutes Ergebnis. Der Chef der Regulierungsbehörde sagte, dass das Ergebnis aus Verbrauchersicht die günstigste Lösung sei, da es den intensivsten Wettbewerb verspreche.

(Autorentext, nach <https://www.tagesspiegel.de/politik/umts-lizenzen-fast-100-milliarden-fur-eichel-704035.html> und <https://www.mpcservice.com/20-jahre-umts-auktion/>)

Zweite Versteigerung der UMTS-Mobilfunklizenzen

Fünf Jahre nach der ersten UMTS-Auktion war die Ernüchterung groß. 2005 besaßen 79 Millionen Menschen in Deutschland ein mobiles Endgerät, aber nur zwei bis drei Prozent davon nutzten auch UMTS. Zwei der Telekommunikationsunternehmen mussten ihre Lizenzen wieder zurückgeben, da sie ihre Ausbaupflichtungen nicht erfüllen konnten. Manche Kritikerinnen und Kritiker behaupten sogar, dass die überhöhten Preise bei der ersten Auktion den Mobilfunkausbau in Deutschland um Jahre zurückgeworfen haben.

Die zweite UMTS-Auktion war nach nur neun Runden vorbei und erbrachte nur noch einen Bruchteil des ersten Versteigerungserlöses. Alle fünf Telekommunikationsanbieter konnten je einen Frequenzblock kaufen. Das günstigste Gebot musste nur noch 73,6 Millionen Mark, die teuersten Bietenden 121 und 123 Millionen Mark aufbringen.

(Autorentext, nach <https://www.zdnet.de/2053019/zweite-runde-der-umts-auktion-vorbei/amp/>)

Die Versteigerung der 5G-Frequenzen

Die Auktion der 5G-Mobilfunkfrequenzen im Jahr 2019 endete erst nach 497 Runden. Sie lief über mehrere Monate und damit länger als jede andere Mobilfunkauktion in Deutschland. Die Telekommunikationsunternehmen bezahlen insgesamt 6,6 Milliarden Euro an den Staat – deutlich mehr als erwartet.

(Autorentext, nach <https://www.spiegel.de/netzwelt/netzpolitik/5g-mobilfunkfrequenzen-versteigert-firmen-bezahlen-6-6-milliarden-euro-a-1272131.html>)

Aufgaben

Lest euch das Nobel Poster „Auktionen gibt es überall“ der Lindauer Nobelpreisträgertagungen am Tablet oder am Computer durch und bearbeitet in 3er- bis 5er-Gruppen die folgenden Aufgabenstellungen.



<https://www.mediatheque.lindau-nobel.org/files/38885>

1. Die Nobelpreisträger Robert B. Wilson und Paul R. Milgrom haben sich insbesondere mit der Versteigerung von öffentlichen Gütern wie Fischbeständen, Meereszonen für Windkraftanlagen oder Landrechten für Flugzeuge beschäftigt.
 - a. Erläutert, was Robert Wilson damit meint, wenn er davon spricht, dass diese Versteigerungsobjekte einen allgemeinen Wert (Common Value/ Private Value) hätten, der im Voraus ungewiss, aber am Ende für alle gleich ist.
 - b. Diskutiert, warum Robert Wilson glaubt, dass sich private Versteigerungen von öffentlichen unterscheiden.
 - c. Diskutiert, wieso auch Unternehmen in öffentlichen Auktionen meist weniger als ihren eigenen Schätzwert bieten.
 - d. Lest euch zunächst die Definitionen der englischen und holländischen Auktionen auf der ersten Seite dieses Arbeitsblattes durch (erster Kasten).

Paul Milgrom kommt zu dem Ergebnis, dass bei englischen Auktionen ein höherer Preis erzielt wird als bei holländischen. Diskutiert, warum dies seiner Meinung nach so ist.

- e. Noch schwieriger ist es für die Bietenden, wenn mehrere Objekte gleichzeitig versteigert werden (z.B. die Landrechte an fünf Flughäfen). Erläutert, warum Wilson und Milgrom hierfür simultane Mehrrunden-Auktionen vorschlagen.
 - f. Lest euch den zweiten, dritten und vierten Infokasten zu den UMTS-Mobilfunklizenzen und den 5G-Frequenzen durch.
Die erste Versteigerung der UMTS-Lizenzen in Deutschland zeigt, dass trotz aller Vorsicht und Transparenz bei Auktionen auch Preise herauskommen können, die zwar den Finanzminister freuen, die sich aber im Nachhinein als völlig überhöht und unrealistisch erweisen.
Beschreibt, wie es zu erklären ist, dass bei der ersten UMTS-Versteigerung in Deutschland fast 100 Milliarden Euro, bei der Versteigerung der vielleicht noch wertvolleren 5G-Lizenzen aber nur noch sechs Milliarden Euro erzielt wurden.
 - g. Stellt eure Ergebnisse dem Plenum vor und diskutiert diese.
2. Eure Arbeitsgruppe ist bei einem Planungsbüro beschäftigt, das sich an einer öffentlichen Ausschreibung einer Landesregierung beteiligen möchte. Das dortige Ministerium für Umwelt, Energie und Naturschutz erwartet von den Bewerberinnen und Bewerbern einen konkreten Vorschlag, wie sie im nächsten Jahr die Baugenehmigungen für sechs Solarparks am besten versteigern könnte.

Entwickelt ein Konzept, welches mindestens folgende Punkte enthält:

- Aussagekräftiger Titel
- Vorteile und Grundidee einer Versteigerung mit Verweis auf die neuesten Forschungsergebnisse von Paul Milgrom und Robert Wilson
- Maßnahmen zur Verringerung der Angst der Bietenden vor zu hohen Geboten („Fluch des Gewinners“)
- Versteigerungsart, Versteigerungsform und Versteigerungsdauer
- Vorteile für die Auftraggebenden
- Vorteile für die Bietenden
- Mögliche Probleme und Lösungsmöglichkeiten
- Maßnahmen zur Sicherstellung der öffentlichen Akzeptanz in der Bevölkerung für diese Form der Ausschreibung

Wählt eine Form der Präsentation für eure Ergebnisse aus (zum Beispiel PowerPoint, Plakat oder Pinwand). Stellt dann euer Konzept den anderen Planungsteams vor und stellt diese im Anschluss zur Diskussion.

Wählt im Anschluss die beste Vorstellung durch Abstimmung im Plenum.