

Die bunte Welt der Auktionen



Fischauktionshalle Hamburg, Bildquelle: pixabay | timreinhardt

Erwartungshorizont

1. Die Lernenden werden sicherlich einige unterschiedliche Beispiele und Formate kennen und finden. Wichtig ist, dass diese auch nach ihren Merkmalen eingeordnet und unterschieden werden.
2. a) Verkaufende Person offen, mündlich, Preise von unten nach oben, einmalig, Gebot bindend usw.
b) Verkaufende Person, offen, mündlich, Preise von oben nach unten, einmalig, Gebot bindend usw.
c) Verkaufende Person, schriftlich, geheim, Preise von unten nach oben, Gebot bindend; u.U. aber auch nicht bindend und mehrmalige Gebote.
d) Kaufende Person, offen, schriftlich, geheim, Preise von unten nach oben, Gebot bindend, einmalig usw.
3. Finanzamt: beschlagnahmte, gepfändete und ausgemusterte Gegenstände wie Bilderrahmen, Gold oder Medikamente; Amtsgericht: Grundstücke, Häuser, Eigentumswohnungen; Bundeswehr: PKW und LKW – die Versteigerungen werden in unterschiedlichen Formaten durchgeführt.
4. Gepfändete Gegenstände müssen zu einem fairen Preis verkauft werden, um die Schuldnerin oder den Schuldner nicht zu schädigen, falls diese nicht bezahlen können. Wenn es keinen offiziellen Marktpreis (wie z.B. den Börsenpreis bei Aktien) für das Objekt gibt, muss durch öffentliche Ankündigung und Versteigerung eine Art „Markt“ hergestellt werden, um einen fairen Preis zu ermitteln.
5. Größere staatliche Aufträge müssen inzwischen europaweit ausgeschrieben werden. Damit soll erreicht werden, dass alle Unternehmen in der EU die Möglichkeit haben, sich auf diese Aufträge zu bewerben. Zugleich soll erreicht werden, dass der Staat die billigsten Preise bei der Vergabe der Aufträge erzielen kann.
6. Individuelle Schülerlösungen.
7. Es gibt nicht mehr viele Lebensbereiche, aber im Gesundheitsbereich oder bei der Altersvorsorge, im Bildungssystem oder im Tourismus sind Versteigerungen derzeit noch nicht üblich.

Ein Beispiel für einen Wirtschaftsbereich, in dem traditionelle Versteigerungen nicht üblich sind, ist der Dienstleistungssektor. Dienstleistungen wie Beratung, Bildung, Gesundheitswesen oder Tourismus werden in der Regel nicht durch Versteigerungen angeboten.

8. Unter dem „Fluch des Gewinners“ versteht man, dass die Person, die etwas ersteigert hat, sich ärgert, dass sie für das Objekt zu viel bezahlt hat. Dies wäre z.B. der Fall, wenn jemand in einem geheimen Bieterverfahren ein Haus für 400.000 Euro gekauft hat, später aber durch Zufall erfährt, dass die Mitbewerbenden nicht mehr als 200.00 Euro geboten haben.
Die Angst der Bietenden vor zu hohen Geboten könnte man dadurch verringern, dass die Gebote aller Bietenden öffentlich sind, dass man sein Gebot in weiteren Bietenden-Runden korrigieren könnte oder dass der Bietende nicht das eigene Preisgebot, sondern nur das der zweiten oder dritten bietenden Person bezahlen müsste. Wichtig wäre auch, den Bietenden über das Objekt nicht im ungewissen zu lassen, sondern möglichst genau und umfassend zu informieren.
9. Die Bietenden fühlen sich sicherlich besser, wenn das Objekt unterhalb des Schätzpreises erworben werden kann. Es kann aber auch sein, dass die individuelle Preisvorstellung weit unterhalb (geringe Finanzmittel) oder weit oberhalb des Schätz- oder Marktpreises liegt (besonderes persönliches Interesse, Hoffnung auf spätere Preissteigerungen). In letzterem Fall wird man auch dann denken, dass ein „Schnäppchen“ gemacht wurde, wenn ein Preis oberhalb des Schätzpreises bezahlt werden muss.

Bildnachweis: <https://pixabay.com/photos/hamburg-fish-auction-hall-building-3375911/>