

# Die falschen Spielregeln

Bei der Auktion der Lizenzen für lokale Funknetze ziehen sich die Bieter zurück, hohe Erlöse dürften ausbleiben

Die Versteigerung der deutschen UMTS-Lizenzen zur Jahrtausendwende war ein traumatisches Ereignis für die beteiligten Unternehmen. Mit etwa 50 Mrd. Euro war es die teuerste Auktion aller Zeiten, die dem Staat enorme Summen brachte, aber den UMTS-Markt in Deutschland belastete. Für die im Dezember anstehende Auktion der Wimax-Lizenzen scheint die Industrie aus dem UMTS-Drama gelernt zu haben. Fast wirkt es so, als würde nun der Spieß umgedreht: Die Bieter können nun eher strategisch den Staat in die Enge treiben.

Aber zunächst zum technischen Hintergrund: Bei Wimax (Worldwide Interoperability for Microwave Access) handelt es sich um eine funktgestützte Breitbandverbindung, die in einem Umkreis von mehreren Kilometern um eine Sendestation Internet- und Telekommunikationsdienste ermöglicht. Das ist insbesondere in ländlichen Gebieten, die noch nicht über eine schnelle Breitbandverbindung wie DSL verfügen, vorteilhaft. Aber wegen der Kapazität und Reichweite hat Wimax auch das Potenzial, eine ernsthafte Konkurrenz zu UMTS und DSL zu werden. Der Mobilfunkbetreiber Sprint Nextel hat bereits angekündigt, mehrere Mrd. Dollar in den US-amerikanischen Netzausbau zu investieren.

Nach einer Konsultationsphase hat am 11. Oktober die Bundesnetzagentur die Regeln für die Versteigerung der deutschen Lizenzen veröffentlicht. Die Verwendungsarten von Wimax sind vielfältig, und aus den verschiedensten Branchen war eine Vielzahl von Bietern interessiert: In der ersten Runde hatten 102 Unternehmen Anträge auf Frequenzpakete gestellt, neun davon bewarben sich gar um eine bundesweite Lizenz.

Mittlerweile sieht es aber ganz anders aus: Nachdem Anfang November die Deutsche Telekom angekündigt hat, nicht an der Versteigerung teilzunehmen, haben sich bis zum Stichtag 8. November nur sechs von ursprünglich über 100 Bewerbern zur endgültigen Vergabe angemeldet. Von den sechs haben lediglich drei Unternehmen Interesse an Lizenzen in allen 28 Regionen geäußert.

Diese geringe Teilnehmerzahl verschärft eine weitere Problematik, die sich aus dem strategischen Spielraum der Bieter ergibt. Bei UMTS zeigte sich das bereits in Österreich, wo dasselbe Auktionsformat wie zuvor in Deutschland verwendet wurde. Dennoch waren die Lizenzgebühren pro Kopf sechsmal geringer, und das bei derselben Zahl endgültiger Lizenzinhaber. Grund hierfür war, dass die Bieter in Österreich

recht schnell nur für zwei statt drei Lizenzblöcke boten, was bei sechs Bietern und zwölf Blöcken zu einem frühen Ende der Auktion führte. Diese Bietstrategie nennt man „strategic demand reduction“ – Bieter begnügen sich mit weniger Lizenzen, um die Preise pro Lizenz nicht in die Höhe zu treiben.



**ACHIM WAMBACH**

lehrt an der Uni Köln, Andreas Engel ist Berater bei TWS Partners in München.

Genau sie ist jetzt auch in der anstehenden Wimax-Auktion zu erwarten. Bei Wimax sind die einzelnen Pakete wegen ihres regionalen Zuschnitts im Gegensatz zu UMTS nicht identisch. Die Bundesnetzagentur hat aber die Zahl der Frequenzpakete von ursprünglich 48 auf jetzt 112 erhöht. Das ermöglicht den Bietern ein koordiniertes Vorgehen. Erleichternd für die Koordinierung der Bieter kommt hinzu, dass sich die Bundesnetzagentur entschlossen hat, die Identität der führenden Bieter und deren Gebote nach jeder Runde zu veröffentlichen.

Eine exakte Prognose für den Verlauf der Wimax-Auktion ist nicht möglich. Doch falls die Unternehmen ihren strategischen Spielraum ausschöpfen, ist zu erwarten, dass bei den meisten Lizenzen die Gebote kaum über das Mindestgebot hinausgehen werden, falls dieses überhaupt geboten wird.

Beinhaltete die UMTS-Auktion zwölf bundesweite Lizenzblöcke, werden die Bieter diesmal für jeweils eine von vier Lizenzen in 28 verschiedenen Regionen Deutschlands bieten können. Wie bei UMTS gibt es eine simultane Parallelauktion, bei der man gleichzeitig Angebote für mehrere Regionen abgeben kann.

Während bei der UMTS-Auktion nur nationale Lizenzen vergeben wurden, sind es bei Wimax regionale. Kritisch ist der Zuschnitt der Regionen: Eine zu geringe Anzahl könnte innovative, rein lokal oder regional ausgelegte Nutzungsformen, wie in ländlichen Gebieten oder auf Flughäfen und Bahnhöfen, behindern. Dem ist die Bundesnetzagentur nach der Anhörung der Bieter entgegengekommen und hat die Anzahl der Regionen von 16 auf 28 aufgestockt. Dennoch bleibt das Problem prinzipiell bestehen: Ein Unternehmen, das Wimax ausschließlich in München nutzen will, muss eine Lizenz für ganz Oberbayern erwerben.

Die Erhöhung der Anzahl der Regionen hat aber zugleich ein anderes Problem verschärft: Denn einem Unternehmen, das für jeweils eine Lizenz in zwei Regionen bietet, kann es passieren, dass es nur eine dieser Lizenzen gewinnt. Diese eine Lizenz ist aber gegebenenfalls alleine wesentlich weniger wert als in einem Bündel mit der zweiten Lizenz, da Synergien, z. B. bei der Datenübertragung, entfallen.

Die Bundesnetzagentur hat versucht, einen Ausweg aus dem Dilemma zu finden, indem sie mit der Anzahl der Regionen auch die Anzahl der Lizenzen je Region von drei auf vier erhöht hat. Eine bessere Abhilfe in Bezug auf effizientere Marktstrukturen und höhere Erlöse wäre eine weitere Aufsplittung der Regionen gewesen, verknüpft mit der Möglichkeit von so genannten kombinatorischen Geboten oder Megalizenzen, das heißt Gebote für Bündel von Lizenzen auf Regionen oder gar bundesweit.

Nach dem englischen Auktionstheoretiker Paul Klemperer gibt es zwei essenzielle Vorgaben für gutes Auktionsdesign: Mache die Auktion für viele Bieter attraktiv, und erlaube den Bietern keinen strategischen Spielraum! Beide Vorgaben wurden bei Wimax außer Acht gelassen.

*gastautor@handelsblatt.com*