

## 6 Konzessionsbewerbungen und Lizenzapplikationen

**Staatliche Konzessionen oder Lizenzen (Telekomlizenzen, Glücksspielkonzessionen, Senderechte usw.) werden oft in komplexen Ausschreibungsverfahren vergeben. Die Bewerbung um solche Lizenzen ist aufwändig.**

Bei sogenannten Konzessions- oder Lizenzvergaben geht es normalerweise um die Vergabe von bestimmten Rechten. Beispiele:

- **Mobilfunklizenzen:**  
Das Recht, ein Mobilfunknetz zu betreiben und die benötigten Mobilfunkfrequenzen zu nutzen. Ende der neunziger Jahre wurden die meisten GSM-Mobilfunklizenzen mittels Beauty Contests vergeben. Der Wert einer Mobilfunklizenz wird in Deutschland heute auf mehrere Milliarden Euro geschätzt.
- **Glücksspielkonzessionen:**  
Das Recht, ein Lotteriegeschäft oder Spielbanken (Casinos) zu betreiben.
- **Medienkonzessionen:**  
Das Recht, einen Radio- oder Fernsehkanal zu betreiben und die entsprechenden Sendeplätze zu nutzen.
- **Olympische Spiele oder andere Meisterschaften:**  
Bewerbungen um Olympische Spiele drehen sich um das Recht, einen solchen Anlass durchführen zu dürfen.

Bei den Ausschreibungen um solche Lizenzen, Konzessionen und andere Rechte handelt es sich meist um Beauty Contests (siehe Kapitel VI-1), wo die Rechte an diejenigen Bewerber vergeben werden, die in ihrer Bewerbung den größten Nutzen für die Vergabestelle darstellen können. Diesen Nutzen stellen die Bewerber mittels umfangreich ausformulierten Business-Plänen dar, wie sie ihr Projekt gestalten oder ihr Geschäft betreiben wollen, um die Konzession zu nutzen. Sie müssen auch belegen, dass sie in der Lage sind, das Geschäft in der versprochenen Ausprägung auch tatsächlich zu betreiben, weshalb sie meistens ihre Erfahrungen und Fähigkeiten im entsprechenden Thema umfassend darstellen müssen (siehe Kapitel VI-5).

Weil Lizenzbewerbungen kein Preisschild enthalten, muss der Bewerber sich konsequent auf den Nutzen für den Lizenzgeber konzentrieren, weshalb eine konsequente Storyline ein noch größeres Gewicht als in einer »normalen« Ausschreibung erhält.

Die Aufgabe des Konzessionsgebers ist es, die »richtigen« Bewerber auszusuchen. Die Schwierigkeit besteht darin, dass die Kriterien für die Beurteilung der Konzessionsgesuche meist nur beschränkt objektiv bewertbar sind. Die Vergabestellen müssen einerseits die gemachten Versprechen der Business-Pläne bewerten, aber auch die Wahrscheinlichkeit, dass sie auch tatsächlich so umgesetzt werden können. Sonst würde ja einfach der Bewerber gewinnen, der am meisten verspricht.

Damit die Anbieter realistische Versprechen in ihren Business-Plänen machen und sich später auch an ihre Versprechen halten, werden oft sogenannte Bietergarantien, Bid Bonds oder Performance Bonds aufgesetzt. Es handelt sich dabei um einen sogenannten Avalkredit, bei dem die haftende Bank des Anbieters sicherstellt, dass der Anbieter jederzeit eine Konventional- oder Vertragsstrafe zahlen kann, wenn er die durch die Angebotsabgabe übernommenen Verpflichtungen nicht oder nur teilweise erfüllt oder den Vertrag nach Zuschlagserteilung nicht unterzeichnet.

### **Die Alternative: Auktionsverfahren**

Sie sehen, dass es sich bei solchen Vergaben häufig um viel Geld drehen kann. Dies hatte auch die öffentliche Hand erkannt, weshalb in den meisten Staaten die sogenannten 3G-Lizenzen

(Funkfrequenzen für den Mobilfunkstandard der dritten Generation) nicht mehr über Schönheitswettbewerbe vergeben wurden. Stattdessen wurden diese Lizenzen mittels Auktionen an die jeweils Meistbietenden vergeben. Weil die Mobilfunklizenzen sehr hoch bewertet wurden, erreichten die Auktionen aberwitzige Dimensionen. Im Mai 2000 versteigerte beispielsweise die britische Regierung sechs 3G-Lizenzen im Wert von insgesamt 38,5 Milliarden Euro!

Es scheint, als würde das Pendel nach diesen Exzessen wieder in Richtung Schönheitswettbewerbe schlagen.

LESEPROBE