

Hintergrund

Für die Bundesregierung steht die T-5 Auktion im Jahr 2026 im Mittelpunkt, um die ab 2031 erwartete Lücke an gesicherter Leistung zu schließen und den beschlossenen Kohleausstieg planbar umzusetzen. Durch die Verzögerungen in der Abstimmung mit der Europäischen Kommission hat sich der Handlungsdruck erhöht. Entscheidend ist daher ein Auktionsdesign, das verlässliche Investitionsanreize setzt und sicherstellt, dass zugesagte Kapazitäten auch tatsächlich gebaut werden. Im Folgenden werden die wichtigsten Herausforderungen sowie Lösungsansätze skizziert.

1. Höchstpreisgestaltung

Ein auskömmlich bemessener Höchstpreis ist zentral, um trotz gestiegener Kosten ausreichende Gebote zu erhalten. Gleichzeitig müssen die finanziellen Auswirkungen für Steuerzahler und Stromkunden begrenzt bleiben. Das Preisniveau sollte daher auf Basis aktueller Kostenentwicklungen und im Dialog mit Herstellern und Zulieferern festgelegt werden.

2. Siegerfluch (Winner's Curse):

Bieter müssen weitreichende zukünftige regulatorische Unsicherheiten hinsichtlich des Marktdesigns, Wasserstoffhochlaufs sowie des deutschen Kapazitätsmarktdesigns bewerten. Dies birgt das Risiko:

- dass Bieter aufgrund hoher Unsicherheit gar nicht teilnehmen,
- dass sie mit erheblichen Risikozuschlägen bieten,
- oder dass sie im Zuschlagsfall Projekte nicht umsetzen, weil sich das Gebot im Nachhinein als unwirtschaftlich erweist.

Ein wirksames Auktionsdesign sollte daher Mechanismen enthalten, die das Risiko des Siegerfluchs reduzieren.

3. Strategisches Bieten

Eine hohe Überzeichnung oder niedrige Zuschlagskosten können trügerisch sein, wenn Projekte später nicht realisiert werden. Pönalen sind notwendig, dürfen aber den Wettbewerb nicht übermäßig dämpfen. Internationale Erfahrungen zeigen, dass ein ausgewogener Mix aus maßvollen Sanktionen und positiven Realisierungsanreizen (z. B. Boni für vorzeitige Fertigstellung) die Umsetzungsquote deutlich verbessert.

4. Monopolisierungsrisiken

Die vom Bundeskartellamt vorgeschlagene Begrenzung von Zuschlägen auf 10 % pro Bieter würde eine sehr große Zahl potenzieller Anbieter voraussetzen – angesichts der kurzen Realisierungsfristen bis 2031 erscheint das unrealistisch. Zudem zeigen internationale Auktionen, dass intensiver Wettbewerb auch bei wenigen, leistungsfähigen Bietern entstehen kann. Herausfordernd ist zudem, wirtschaftlich verbundene Akteure oder Zwischenschaltungen (z. B. über Banken) zu identifizieren. Kartellrechtliche Prüfungen bleiben daher das zentrale Instrument.

Konkrete Ausgestaltungsvorschläge

1. Präqualifikationsverfahren

Ein vorgelagertes Präqualifikationsverfahren kann Transparenz schaffen, strategisches Bieten reduzieren und die Realisierungswahrscheinlichkeit erhöhen. Sinnvolle Kriterien wären:

- **Benennung des konkreten Standorts** zur Sicherstellung transparenter Eigentümerstrukturen.
- **Genehmigungsstand**: mindestens vollständiger Vorbescheidsantrag; im Idealfall Vorbescheid oder BImSchG-Genehmigung.
- **Angabe der geplanten Leistung pro Standort** zur Einschätzung der Wettbewerbsintensität.
- **Hinterlegung einer Sicherheitsleistung**, die mit Projektfortschritt abschmilzt.
- **Nachweis des Netzanschlusses bis spätestens 2030**, um fristgerechte Integration zu gewährleisten.

Läuft das Verfahren parallel zur EU-Notifizierung, entsteht kein Zeitverlust.

2. Weiterentwicklung des Auktionsdesigns

Pay-as-bid vs. Pay-as-clear

Ein uniform pricing / pay-as-clear-Ansatz reduziert das Risiko des Siegerfluchs deutlich, da alle erfolgreichen Bieter denselben Preis erhalten. Dies stärkt die Investitionsbereitschaft und verringert strategische Aufschläge.

Sealed bid vs. Descending Clock Auction

Descending-Clock-Auktionen ermöglichen es, den Preis schrittweise zu bestimmen und Unsicherheiten für Bieter sowie Auktionator zu reduzieren. Sie werden international erfolgreich eingesetzt (u. a. in GB, Polen).

Übergewinnabschöpfung

Eine an CO₂-, Gas- und relevanten Strommarktpreisen orientierte Übergewinnabschöpfung kann Risiken begrenzen, ohne den Investitionsanreiz zu unterminieren.

Regionale Anreize (Südbonus)

Aufgrund der höheren Bedarfe im Süden sind Standortanreize gerechtfertigt. Eine separate Süd- und Nordauktion könnte die Komplexität reduzieren und Wettbewerbsverzerrungen abfedern: Der Clearing-Preis der Südauktion dient als Höchstpreis für die Nordauktion.

3. Gebotsgrenzen

Gebotsobergrenzen können die Marktkonzentration verringern und den Wettbewerb stärken. Damit sie wirksam sind, sollten verbundene Unternehmen gemeinsam betrachtet werden. Eine Grenze von mindestens 20 % erscheint praktikabel, da sie ausreichend Wettbewerb ermöglicht, gleichzeitig aber eine realistische Anzahl potenter Anbieter berücksichtigt.

Fazit

Die Bundesregierung hat mit der T-5-Auktion die Chance, die Weichen für einen verlässlichen Markthochlauf gesicherter Leistung zu stellen. Ein präzises Auktionsdesign, das Risiken beherrschbar macht und gleichzeitig Realisierungsanreize setzt, schafft Planungssicherheit – für Investoren, für das Energiesystem und für das Erreichen der klima- und energiepolitischen Ziele. Ein starker T-5-Durchgang reduziert zudem Anpassungsbedarf für T-4 und stärkt die Gesamtarchitektur der Kraftwerksstrategie.