

ng van het
oren zaak is.
n nieuw
opzicht geen
de regels die off
unnen bieden

ijpen, maar het
Bestrijding van
ettelijke

n daar wordt
endom niet
an van

in het uitwisselen
dan Napster,
n.

orhanden. Het
paratuur - zoals
anden - waardoor

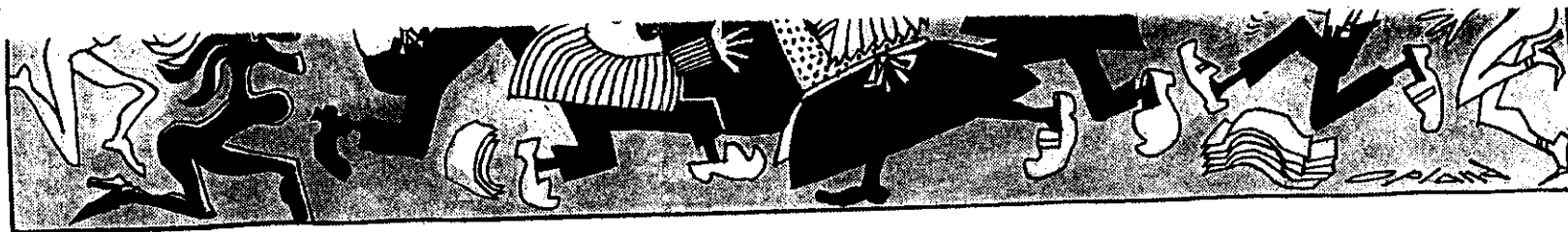
erd, leidt tot
rdeling van de
d, die iets via

. Het is onmogelijk

het wereldwijde
den geacht de
ursrecht is, te

weg zal piraterij
nccerde

en
ers spoelt het
het vergiet.



de Volkskrant
29. juli 2000

Een veiling organiseren is ook een vak

Na de veiling van de UMTS-frequenties is de indruk gewekt dat die manier van verdelen niet zo'n goed idee was. Marcel Canoy constateert dat er fouten zijn gemaakt, maar meent dat het systeem te verkiezen is boven een selectie op basis van ingediende plannen.

DE onlangs gehouden veiling voor UMTS-frequenties voor de derde generatie mobiele telefonie heeft turbulentie veroorzaakt bij allerlei partijen. Vooraf waren er kritische geluiden omtrent nut en noodzaak van de veiling, vooral van de kant van de telecomaandbieders. Gezien de (volgens sommigen) teleurstellende opbrengst en de curieuze afloop, kan de indruk ontstaan dat een veiling misschien toch geen goed idee was. Zo'n anti-veilingstemming is niet

in het belang van de Nederlandse samenleving. Mits goed georganiseerd blijft een veiling een eerlijk en transparant verdelingsmechanisme dat de beste kans biedt op een efficiënte verdeling van frequenties. Veilen heeft grote voordelen boven *beauty contests* waarbij de overheid de winnaar kiest op basis van ingediende plannen. Dat is niet transparant en is niet bevorderlijk voor de efficiëntie van de winnaar(s).

Een argument dat vaak tegen veilen wordt gebruikt, is dat het de prijzen opdrijft ten koste van de consument. Dat klopt niet. De optimale veiling is immers gelijk aan de som van te verwachte winsten van de winnende partijen. Die winsten zijn op hun beurt weer afhankelijk van de verwachte concurrentieverhoudingen in de resulterende telecommarkt. Die verhoudingen hangen niet af van de biedingen in de veiling.

De (verwachte) opbrengst van de veiling heeft ook veel aandacht gekregen. Toch is de opbrengst van secundair belang. Uiteraard is de bedoeling dat partijen bieden wat ze voor de frequenties over hebben, maar of dat vijf, tien of 20 miljard is, doet er in principe niet

toe. De bedoeling van de overheid is immers niet om een vooraf gestelde opbrengst te realiseren, maar om de efficiëntste aanbidders te selecteren. Is er dan niets misgegaan met de UMTS-veiling?

Een van 's werelds grootste veilingexperts, Paul Klempner van de Universiteit van Oxford, heeft daar een duidelijke mening over. In een artikel deze week in de *Financial Times* betoogt hij dat de Nederlandse veiling niet goed was georganiseerd. Op enkele details na heeft Nederland hetzelfde gedaan als Engeland, waar de veiling qua opbrengst een doorslaand succes was. Wat voor Engeland goed is, hoeft niet per se goed te zijn voor Nederland. Zoals Klempner terecht betoogt gaat het bij veilingen om details; iedere veiling verdient zijn eigen aanpak. In Engeland waren er vier zittende aanbieders en vijf frequenties. In Nederland was dat vijf op vijf. Maakt dat dan veel uit? Ja, zegt Klempner.

In Engeland was één frequentie aan toetreders voorbestemd. Dit zorgde voor genoeg concurrentie. Onder Nederlandse omstandigheden leidde het Engelse systeem er echter toe dat zittende partijen re-

latief goed af waren: zij konden afwachten tot potentiële toetreders afhaakten en kregen de frequentie dan relatief goedkoop. Dat bleek onder meer uit de uitspraak van KPN dat ze bereid waren geweest veel meer te betalen voor hun frequentie. Potentiële toetreders anticipeerden op dit voor hen ongunstige regime. Ze haakten van te voren af (bijvoorbeeld Nogenia), bundelden hun krachten met zittende partijen (Deutsche Telekom, Hutchinson), of moesten toezien tot het onherroepelijke moment van afhaken aanbrak (Versatel). Kon dit verhinderd worden? Ja, zegt Klempner opnieuw.

Indien gekozen was voor een systeem, waarbij eerst de biedingen omhoog gaan totdat er één potentiële toetreders overblijft (om zoveel mogelijk informatie te genereren) en vervolgens de overgebleven partijen de kans krijgen om in een gesloten enveloppe één finaal bod te doen, wordt de concurrentie eerlijker en hebben nieuwe partijen minder de neiging om bij voorbaat af te haken. Wel blijven ze een prikkel houden om hun krachten te bundelen met zittende partijen, maar die prikkel is

er altijd. Het lijkt niet logisch dat dit in Nederland zonder slag of stoot is geaccepteerd, aangezien het concurrentiebeperkende acties betreffen. Hier lijkt in de toekomst een schone taak voor de Nederlandse Mededingingsautoriteit te liggen.

Wat betekent dit nu voor de toekomst? Ten eerste dat de gang van zaken geen reden is om af te zien van veilingen. Ten tweede dat de opbrengst niet veel zegt of het doel, een efficiënte toewijzing van frequenties, is gerealiseerd. Ten derde dat een goed veilingontwerp moeilijk is, per geval moet worden bekeken, liefst met behulp van mensen als Klempner.

Tot slot, dat deelnemende partijen niet zomaar met concurrenten kunnen communiceren. De brief die Telfort aan Versatel stuurde druist in tegen de gangbare veilingetiquette. Het valt toch moeilijk te ontkennen dat de brief de intentie had de veilinguitkomst te beïnvloeden, een kwestie waarvoor ik in veilingland geen precedent ken.

Marcel Canoy is hoofd van de afdeling regulering en marktwerking van het Centraal Planbureau.
Discussie op www.volkskrant.nl/forum.

Ariejan Korteweg (chef), Nicoleine A. Roland de Beer, Eric van den Berg, Peter Borg, Peter van Buuren, Willem Dek, Arno Hajjema, Pay-Uun Hiu, Sjoerd Jansen, Hein Janssen, Hanneke de Koning, Ronald Ockhuysen, Truus Ruiter, (assistente), Karin Veraart.

Uit angst voor het leven werken we ons dood

tisering hebben de mensen niet