

DUTCH AUCTIONS

Wie aan Holland denkt, denkt aan bloemen en wie aan bloemen denkt, denkt aan de veiling in Aalsmeer. Per dag vergapen duizenden toeristen zich aan de vele klokken, de snelheid van het proces, de serene rust bij de bidders, en de efficiëntie van het logistieke proces. Hollands Glorie, een prachtig exportproduct, waarvan de volmaaktheid pas echt doordringt als men in New Metropolis hetzelfde veilingsspel op kleine schaal zelf succesvol probeert te spelen.

Hoe anders toch met de veilingen die onder regie van de overheid tot stand komen. Hoe jammer toch dat het begrip “Dutch auction” ondertussen synoniem geworden is met een veiling waarbij alles misgaat. Hoe heeft het zo ver kunnen komen? Hoe ver kan het nog gaan?

Het lijvige rapport over de UMTS-veiling dat onderzoekers van de Erasmus Universiteit begin deze maand aan de Tweede Kamer aanboden biedt inzicht. Markwerking is geen doel, maar een middel, formuleren politici zo prachtig. Geef mij een doel en voldoende tijd en ik geef u een veiling dit tot het doel leidt, reageerde de econoom met de veilinghamer die overal spijkers zag. Het Erasmus rapport geeft twee heldere conclusies. Ten eerste hadden de politici de doelstellingen niet duidelijk geformuleerd. Ten tweede waren de ambtenaren ervan overtuigd ook zonder deskundige hulp de hamer wel te kunnen hanteren. Klappen werden wel uitgedeeld, en na het zomerreces zullen er vermoedelijk nog meer zullen volgen, maar onduidelijk is vooralsnog of ze doel getroffen hebben.

Helaas is de UMTS-veiling niet de enige waarvoor de opmerkingen gelden en lijken de lessen nog steeds niet geleerd. Twee voorbeelden, met daarbij de opmerkingen dat de grootste flaters daar optreden waar de veiling na 2 jaar nog steeds niet heeft plaatsgevonden, zoals bij WLL.

Neem nu de geplande verdeling voor omroepfrequenties. De discussie in de Kamer gaat over al dan niet veilen, maar de discussie moet natuurlijk over de doelen gaan: wat willen we bereiken? In eerste instantie was het doel eenvoudig: diversiteit

van de aanbieders, elke partij mocht hoogstens één frequentiepakket verwerven. Zo'n doelstelling is eenvoudig te realiseren, maar daarmee niet noodzakelijkerwijs zinvol. Er is ook weinig economisch inzicht nodig om te zien dat bij een gewone veiling alleen Sky-klonen winnaars kunnen zijn; de tabel in de *Volkskrant* van 4 juli jl. spreekt boekdelen. Logisch dus ook dat bestaande zenders in actie komen. Men kan alleen maar bewondering hebben voor hun succesvolle lobbycampagne. Verwondering is echter op z'n plaats als de Kamer vervolgens *unaniem* een motie aanneemt waarin het Kabinet gevraagd wordt de bestaande partijen te bevoordelen, temeer daar diezelfde Kamer bij UMTS juist over dergelijke bevoordeling van incumbents geklaagd hadden. Weinig consistentie, maar dat hoeft ook niet als je geen ander doel hebt dan herkozen te worden.

Verwondering wekt ook de daaropvolgende reactie van het Kabinet, die de commissie Bouw ongeveer een maand de tijd geeft om tot een geheel ander veilingontwerp te komen. Alsof Aken en Keulen toch op **JJ**n dag gebouwd zijn. Iedereen begrijpt dat fysieke constructies tijd vergen, maar klaarblijkelijk ligt dat bij mentale anders. Ik vermoed dat dit ook is omdat het instorten van geesteswerken minder zichtbaar is. Het puin is daarom echter niet minder. Het kabinet heeft ondertussen een heel andere doelstelling: diversiteit van het commerciële aanbod. Van mij mag het, maar ik zit er niet op te wachten. Het zal trouwens toch wel een vergelijkende toets worden. Onze Rick, die eerst zo voor veilingen was, heeft immers reeds aangekondigd de lucratieve vergunning voor digitale TV immers ook zo te vergeven.

Verder verwijderd van de spotlights gebeuren overigens ook rare dingen. Elektriciteit is in Nederland duur, duurder dan in Duitsland. Er is dus geld te verdienen door stroom daar in te kopen, naar Nederland te transporteren, en hier te verkopen. Helaas zijn er maar twee verbindingswegen, interconnectoren met Duitsland. Capaciteit hierop is schaars en er moet voor het gebruik dus tol betaald worden. Via veiling wordt de capaciteit op de interconnectoren toegewezen. In een efficiënte markt is de prijs voor capaciteit gelijk aan het prijsverschil tussen Nederland en Duitsland. Een logisch gevolg is dat bij een efficiënt veiling de prijs op de ene interconnector gelijk moet zijn aan die op de andere. Het zal een handelaar immers worst wezen van welke verbindingsweg hij gebruik maakt, hij kan zijn stroom

sowieso niet sturen. Voor de kwalitatief ingestelden onder u: kijk op www.tso-auction.nl en zie hoe de nulhypothese van gelijk prijzen verworpen wordt. De orde van grootte? In de middag van 3 juli werd op de ene poort 100 €MW betaald, op de andere 150 €MW. Het prijsverschil laat zien dat ook hier de veiling niet goed functioneert. Men mag vermoeden dat ook hier te weinig tijd is genomen om tot een goed ontwerp te komen.

Privaat succes en publiek falen, wat te doen? “Waar visie ontbreekt, komt het volk om” paraphraseerde Den Uyl Prediker. Ik zou het anders formuleren, waar visie ontbreekt, moet meer aan de markt worden overgelaten. Herinnert u zich onze Gouden Eeuw? Het is alweer een tijdje terug, maar toen deden we dat. Zelfs belastingheffing werd uitbesteed en het recht om belastingen te innen geveild. Als de overheid zich nu zou kunnen beperken tot de discussie over doelstellingen en de regie vervolgens verder aan de markt zou overlaten, zou veel gewonnen zijn.

Eric van Damme