

## Discussie - Concurrentie op veiling en markt

Aanleiding  
discussie:

### Concurrentie op de veiling en om de markt

W. Kets, *ESB*, nr. 4445, 29-10-2004, blz. 521-523

Concurrentie op een licentieveiling leidt tot duurdere licenties. Niet alleen doordat potentiële kopers tegen elkaar opbieden, maar ook omdat de licentie meer waard wordt naarmate de dreiging van concurrentie op de markt toeneemt.

---

## Geen uitruil tussen concurrentie op de veiling en concurrentie op de markt

In de ESB van 29 oktober 2004 stelt Willemien Kets dat er bij (licentie)veilingen een uitruil bestaat tussen concurrentie op de veiling en concurrentie op de markt. Het reserveren van licenties voor potentiële nieuwe marktpartijen zou de concurrentie op de markt bevorderen en de concurrentie op de veiling verminderen. Dat is echter niet het geval. Door het reserveren van licenties neemt weliswaar de efficiëntie van de veiling af, maar niet per se de concurrentie op de veiling. Het volgende voorbeeld laat dit zien.

Stel dat vier identieke licenties geveild worden onder zes bidders: vier bestaande marktpartijen en twee potentiële nieuwkomers. Elk van deze bidders is in maximaal één van deze licenties geïnteresseerd. De vier bestaande partijen zijn bereid een hoog bedrag (zeg 500) voor de licentie te betalen en de twee potentiële nieuwkomers een laag bedrag (zeg 100). Als elke bidder op elke licentie mag bieden, is er weinig concurrentie omdat de potentiële nieuwkomers reeds bij een prijs van honderd de veiling verlaten.

Als één van de vier licenties wordt gereserveerd voor de potentiële nieuwkomers zal de concurrentie hevig zijn. De vier bestaande partijen strijden onderling om de drie vrije licenties en de nieuwkomers om de gereserveerde licentie. Bovendien is het goed mogelijk dat, nu de kans op het winnen van een licentie voor een nieuwkomer groter is, meer potentiële nieuwkomers aan de veiling zullen deelnemen. In dit voorbeeld is er geen uitruil tussen concurrentie op de veiling en concurrentie op de markt, maar gaan beide hand in hand. De efficiëntie van de veiling neemt wel af. De gereserveerde licentie valt immers toe aan een nieuwkomer, die een lagere waarde aan de licentie toekent dan een bestaande marktpartij. Aannemend dat een nieuwkomer goed is voor concurrentie op de markt, is er dus wel een uitruil tussen efficiëntie van de veiling (ex ante efficiëntie) en concurrentie op de markt (ex post efficiëntie).

Ook geldt niet, zoals Kets stelt, dat de opbrengsten noodzakelijkerwijs lager zullen zijn wanneer een licentie voor een nieuwkomer gereserveerd wordt. Het bovenstaande voorbeeld laat dit duidelijk zien. De totale opbrengst is 400 als er geen licentie wordt gereserveerd, maar 1600 als dat wel gedaan wordt. De prijs van de vrije licenties wordt namelijk opgedreven tot 500 en die van de gereserveerde licentie tot 100. Zo heeft het reserveren van een licentie voor een nieuwkomer op de Britse UMTS-veiling de Britse overheid geen geld gekost, maar geld opgeleverd (Cramton, 2001).

Wat in het algemeen wel geldt, is dat de opbrengst van de veiling laag zal zijn, wanneer de concurrentie op de markt hevig is. Bidders zullen immers niet bereid zijn veel te bieden als er weinig winst op de markt te behalen valt.

### Emiel Maasland

De auteur is als onderzoeker verbonden aan SEOR en het Erasmus Competition and Regulation Institute (ECRI) van de Erasmus Universiteit Rotterdam.

[emaasland@few.eur.nl](mailto:emaasland@few.eur.nl)

---

### Literatuur

Cramton, P. (2001) *Lessons Learned from the UK 3G Spectrum Auction*. In: U.K. National Audit Office Report, The Auction of Radio Spectrum for the Third Generation of Mobile Telephones, Appendix 3, October.