



Second Opinion Onderzoek naar de Veiling van Telefoonnummers

**In opdracht van:
Ministerie van Economische Zaken
DG Telecommunicatie en Post**

Prof.dr. M.C.W. Janssen
drs. E. Maasland

12 november 2002

Contactpersoon:
Drs. E. Maasland
SEOR, Erasmus Universiteit Rotterdam
Postbus 1738
3000 DR Rotterdam
emaasland@few.eur.nl
tel. 010-4081513

Inhoudsopgave

1	Inleiding en opdracht	3
2	Doelstelling en criteria	5
3	Evaluatie veilingmodel van de OPTA	8
4	Conclusie	19
	Referenties	20
Appendix 1	Veilingmodel zoals voorgesteld door OPTA	22
Appendix 2	Veilingmodel zoals voorgesteld door SEOR-ECRI	23
Appendix 3	Biedregels op de veilingssites van eBay.com en Ricardo.nl	24
Appendix 4	Resultaten enquête marktpartijen	25
Appendix 5	Ervaringen in Singapore en Hong Kong	29

1. Inleiding en opdracht

Eén van de taken van de OPTA is het uitgeven van telefoonnummers. Bij het uitgeven van nummers is regelmatig geconstateerd dat er sprake is van *kwalitatieve* schaarste. In zo'n situatie melden zich meerdere belangstellenden voor een specifiek nummer. Het huidige uitgiftebeleid is gebaseerd op het principe van 'first-come-first-served'. Echter in geval van schaarste wil de OPTA gebruik kunnen maken van het veilinginstrument. Tegen deze achtergrond heeft de OPTA projectgroep veilen een "licht conventioneel veilingmodel" ontwikkeld in samenwerking met veilingexperts van de Universiteit van Amsterdam. Aan dit ontwerp lagen de "OPTA criteria" ten grondslag. Op basis van dit veilingmodel is vervolgens een veilingreglement ontwikkeld en getoetst op juridische haalbaarheid.

Per brief van 12 september 2002 heeft het Directoraat-Generaal Telecommunicatie en Post (DGTP) van het Ministerie van Economische Zaken SEOR-ECRI opdracht gegeven een "second opinion" uit te voeren op het door de OPTA voorgestelde model voor het veilen van telefoonnummers.

Concreet luidde de onderzoeksopdracht als volgt:

Toetsing van de mate waarin het door de OPTA ontwikkelde model voldoet aan de randvoorwaarden en criteria van DGTP en indien dit niet volledig het geval is, aangeven hoe dit model aangepast kan worden zodat het wel aan deze criteria voldoet.

Meer specifiek werd gevraagd om

- een analyse van het veilingmodel van de OPTA,¹ inclusief de onderbouwing van de keuze voor dit model, beide in het licht van de randvoorwaarden en criteria opgesteld door DGTP;
- aan te geven op welke wijze het model verbeterd kan worden, gegeven de criteria van DGTP en OPTA, en op welke punten de aanpassing(en) verbeteringen zijn.

Het onderhavige rapport is het resultaat van deze *second opinion*. Het onderzoek beperkt zich tot het voorliggende veilingmodel inclusief de elementen in het model die betrekking hebben op het door DGTP en OPTA gegeven kader waarbinnen de uitgifte van nummers plaatsvindt. De juridische uitwerking van het veilingmodel in regelgeving valt buiten het kader van het onderzoek.

¹ Onder het veilingmodel wordt het gehele proces van aanvraag tot toekenning nummer verstaan.

Ten behoeve van deze second opinion is er een literatuur- en dossieronderzoek verricht en is er een korte enquête gehouden onder een achttal marktpartijen². Met betrekking tot de studie naar de ervaringen in het buitenland met de (voorbereiding van de) uitgifte van telefoonnummers is er contact geweest met Vincent Humphries, werkzaam bij het European Telecommunications Office (Kopenhagen). Ook zijn de Infocomm Development Authority (IDA) of Singapore en de Office of the Telecommunications Authority (OFTA) of Hong Kong geconsulteerd.³

De opbouw van het rapport is als volgt. In Sectie 2 worden de eisen en criteria, opgesteld door respectievelijk DGTP en OPTA, bestudeerd. Onderzocht wordt ook in hoeverre de eisen en criteria van beide instellingen met elkaar in overeenstemming zijn. In Sectie 3 wordt nagegaan of het veilingmodel zoals voorgesteld door de OPTA tegemoet komt aan dit eisenpakket en wordt aangegeven op welke punten het model kan worden aangepast ten einde beter tegemoet te komen aan de geformuleerde doelstellingen en criteria. Wij zullen ons in deze sectie niet alleen concentreren op de voorgestelde veilingvarianten sec (eerste-prijs gesloten-bod veiling en Engelse veiling), maar ook op het “voortraject” (het proces van aanvraag tot aan de veiling). Conclusies volgen in Sectie 4.

² DGTP: Met toestemming van SEOR zijn de namen van de partijen in deze versie van het rapport niet opgenomen. De resultaten van de enquête zijn terug te vinden in Appendix 4.

³ De ervaringen in Singapore en Hong Kong zijn beschreven in Appendix 5.

2. Doelstelling en criteria

In deze *second opinion* spelen twee sets van criteria een belangrijke rol: de randvoorwaarden en criteria opgesteld door DGTP en de criteria opgesteld door OPTA (de zogenaamde “OPTA criteria”). De “OPTA criteria” lagen ten grondslag aan het veilingmodel. De “DGTP criteria” zijn in een later stadium geformuleerd. We zullen de eisen en criteria van beide instellingen nu bestuderen en nagaan in hoeverre deze met elkaar in overeenstemming zijn.

DGTP streeft bij de verdeling van kwalitatief schaarse nummers de volgende doelstelling na: de wijze van verdelen moet eenvoudig, efficiënt, eerlijk, transparant en goedkoop zijn. DGTP geeft de volgende definities voor c.q. toelichtingen bij de vijf subdoelstellingen:

- *eenvoudig*: eenvoud is vereist omdat mogelijk niet alle partijen, die in aanmerking komen voor een categorie nummers, de professionele kennis omtrent veilingen in huis hebben; eenvoud (van implementatie) is bovendien de beste waarborg voor doorzichtigheid en het vermijden van onduidelijkheden.
- *efficiënt*: degene die de meeste waarde aan een nummer toekent moet dit nummer ook verkrijgen.⁴
- *eerlijk*⁵
- *transparant*: het proces van toewijzing moet doorzichtig zijn voor de betrokken deelnemers; er moet openheid zijn in het verschaffen van informatie aan alle deelnemers.
- *goedkoop*: de kosten van de veiling zouden niet te veel op moeten lopen.

Bovendien moet het veilingmodel niet-discriminerend, robuust en flexibel zijn. DGTP verstaat onder deze criteria het volgende:

- *niet-discriminerend*: alle partijen moeten gelijke kansen hebben.
- *robuust*: het veilingmodel moet voldoende voorbereid zijn op situaties van misbruik en toevalligheden.
- *flexibel*: het veilingmodel moet geschikt zijn voor alle, ook de toekomstige, nummerveilingen.

⁴ Het efficiëntie criterium is het doorslaggevende criterium geweest voor de keuze van het veiling-instrument in plaats van het lotinginstrument.

⁵ DGTP geeft hiervoor geen definitie. Tijdens een bijeenkomst met DGTP is aan ons medegedeeld dat de criteria *eerlijk* en *niet-discriminerend* uitwisselbaar zijn.

Opbrengstmaximalisatie voor de overheid wordt door DGTP als afgeleide doelstelling van de efficiëntiedoelstelling geformuleerd. Een veiling die naar efficiëntie streeft, zo is de algemene redenering, zal meestal ook een redelijke opbrengst genereren. Immers, een vereiste voor een efficiënte uitkomst is dat partijen elkaar tijdens een veiling voldoende uittesten.⁶ Het biedproces resulteert dan automatisch in een optimale veilingopbrengst. Verder stelt DGTP dat een veilingmodel dat zich richt op een hogere opbrengst niet mag leiden tot relatief hogere veilingkosten en een complexere veiling.

Het eerste wat opvalt is dat niet alle subdoelstellingen c.q. criteria zorgvuldig gedefinieerd zijn. Dit geldt bijvoorbeeld voor het criterium *eerlijkheid* (zie voetnoot 5). DGTP's definitie van *niet-discriminerend* zullen wij als volgt interpreteren: gelijke partijen moeten gelijk behandeld worden; ongelijke partijen kunnen eventueel ongelijk behandeld worden.

Het tweede wat opvalt is dat de doelstelling in feite een nevenschikking is van een aantal criteria waaraan het veilingmodel moet voldoen. Tussen de criteria is geen rangorde aangebracht. Aangezien een aantal criteria soms tegen elkaar inwerkt⁷ zullen we slechts aangeven of een bepaald veilingmodel beter of slechter scoort op een bepaald criterium dan een ander veilingmodel alsook de mate waarin. Op grond van de “plussen” en “minnen” zal DGTP dan zelf de uiteindelijke afweging maken. De criteria “eenvoud” en “goedkoop” zullen zwaar wegen.⁸

Bovendien is niet geheel duidelijk hoe de extra criteria (niet-discriminerend, robuust en flexibel) zich tot de subdoelstellingen (eenvoud, efficiënt, eerlijk, transparant en goedkoop) verhouden. Zijn de drie extra criteria boven- of ondergeschikt aan de subdoelstellingen? Uit een mondeling overleg met DGTP is ons gebleken dat er geen rangorde bestaat tussen de subdoelstellingen en de extra criteria; de extra criteria moeten dus niet als noodzakelijke voorwaarden geïnterpreteerd worden. Wel geldt dat van alle criteria, de criteria “eenvoud” en “goedkoop” het zwaarst wegen.

Zoals hierboven reeds aangegeven lagen aan het veilingmodel de “OPTA criteria” ten grondslag. Volgens deze criteria moet de veiling toegankelijk zijn voor iedere marktpartij en moeten de marktpartijen zoveel mogelijk zelf aan de knoppen zitten. Bovendien moet het

⁶ Een voorbeeld van een veiling waarbij spelers elkaar kunnen uittesten is een veiling bij opbod. In een gesloten-bod veiling hebben de partijen deze mogelijkheid niet.

⁷ Denk bijvoorbeeld aan de criteria *eenvoud* en *efficiëntie*. Het ene veilingmodel kan eenvoudiger zijn dan het andere, maar een minder efficiënte uitkomst genereren.

⁸ Let wel dat ook de andere criteria van belang zijn. Anders zou men net zo goed voor “loten” kunnen kiezen. Loten is immers eenvoudig en goedkoop.

veilingmodel robuust zijn, in de zin van dat het voldoende voorbereid moet zijn op situaties in de praktijk zoals misbruik en toevalligheden. Verder moet het veilingmodel de volgende kwaliteitscriteria waarborgen:⁹

- *responsiviteit, transparantie en expliciteit*: OPTA communiceert op een tijdige en open wijze met de markt over de werking van de veiling.
- *consistentie en voorspelbaarheid*: De veilingprocedures zijn consistent en zorgen voor een grote mate van voorspelbaarheid.
- *zorgvuldigheid*: Het model is niet zwaar (traag), maar waarborgt wel de zorgvuldigheid.
- *juistheid en redelijkheid*¹⁰
- *proportionaliteit*: De verhouding van kosten van veilen in relatie tot het belang van partijen om gebruik te maken van het veilinginstrument moet in balans zijn.
- *rechtmatigheid* en loopt in de pas met EU-beleid: Het veilingmodel maakt gebruik van wettelijk geaccepteerde middelen voor de verschillende handelingen in de veilingprocedure. De regelgever (DGTP) moet hierbij aangeven wat zij essentieel vindt en OPTA heeft binnen dit wettelijk kader ruimte om te manoeuvreren.

Verdere uitgangspunten waren:

- partijen kunnen hun aanvraag terugtrekken tot het moment van het besluit van OPTA om over te gaan tot veilen
- partijen kunnen altijd een alternatief nummer of nummerreeks aanvragen
- de opbrengst van de veiling is geen doelstelling

Deze “OPTA criteria” overlappen de door DGTP geformuleerde criteria voor een groot gedeelte maar wijken daar op een aantal punten ook vanaf. Zo stelt de OPTA dat de partijen zo veel als mogelijk zelf aan de knoppen moeten zitten. De DGTP stelt dit niet als eis. Dit kan de beoordeling van een veilingmodel compliceren. Verder is opvallend dat de OPTA “efficiëntie” niet als criterium stelt, terwijl dit wel een belangrijke eis bij DGTP is. Tenslotte kan opgemerkt worden dat een aantal “OPTA criteria” vaag is. Criteria als voorspelbaarheid, zorgvuldigheid, juistheid en redelijkheid zijn niet of onvoldoende nauwkeurig gedefinieerd.

In de volgende sectie zullen we het veilingmodel zoals voorgesteld door OPTA evalueren, echter voornamelijk op basis van de “DGTP criteria”.

⁹ De definitie van c.q. de toelichting bij de kwaliteitscriteria is van OPTA zelf.

¹⁰ OPTA geeft geen definitie.

3. Evaluatie veilingmodel van de OPTA

In deze sectie zullen we nagaan in hoeverre het veilingmodel zoals voorgesteld door OPTA¹¹ beantwoordt aan de criteria geformuleerd door DGTP. We zullen dit nagaan door puntsgewijs enkele overwegingen en argumenten die een rol gespeeld hebben bij de ontwikkeling van het veilingmodel te bespreken. Aan het eind van deze sectie zullen we een alternatief veilingmodel presenteren dat ons inziens beter voldoet aan de criteria zoals geformuleerd door DGTP en OPTA.¹²

Wel of niet publiceren van initiële aanvraag op de OPTA website

Volgens het door OPTA voorgestelde veilingmodel worden initiële aanvragen op de website van OPTA bekendgemaakt. Andere partijen hebben dan gedurende x dagen de tijd om zich ook in te schrijven op het betreffende nummer indien zij dat wensen. De vraag is of het publiceren van de initiële aanvraag verstandig is. Het is eenvoudig in te zien dat publicatie zowel een voordeel als een nadeel heeft:

- *voordeel*: een nummerhandelaar kan er niet *onverwachts* met het alfanumeriek telefoonnummer van de “rechtmatige eigenaar” van door gaan.
- *nadeel*: “derden” kunnen met de veiling meedoen om de “rechtmatige eigenaar” in de wielen te rijden door te voorkómen dat hij dat nummer krijgt of door de prijs in de veiling op te drijven.

De keuze voor het wel dan niet publiceren van de initiële aanvraag lijkt dus afhankelijk te zijn van of het voordeel opweegt tegen het nadeel. Echter, aangezien nummerhandelaars ook zelf een initiële aanvraag kunnen indienen en dus pro-actief andere partijen kunnen dwarszitten is het bovengenoemde nadeel niet een nadeel dat specifiek samenhangt met het publiceren van de aanvraag. Hiermee boet het belang van het nadeel enigszins in. We steunen de OPTA dan ook in haar voornemen de initiële aanvraag op haar website te publiceren. Het wel of niet toetsen op merkenrechtelijke aspecten heeft geen invloed op deze steunbetuiging. De reden is als volgt. Indien getoetst wordt op merkenrechtelijke aspecten, valt bovengenoemd voor- en nadeel weg. In principe maakt het in dit geval dus niet uit of er wel of niet gepubliceerd wordt. Echter op grond van het transparantiecriterium is het naar ons oordeel toch wenselijk

¹¹ Het voorgestelde veilingmodel is opgenomen in Appendix 1 van dit rapport.

¹² Het betreffende veilingmodel is opgenomen in Appendix 2 van dit rapport.

de initiële aanvraag op de OPTA website te publiceren, te meer omdat één telefoonnummer meerdere “rechtmatige” eigenaars kan hebben.¹³ Merk op dat we met dit advies tegen de wens van de marktpartijen ingaan (zie Appendix 4). Hun voornaamste bezwaar (dat het publiceren van nummers de doorlooptijd onnodig zou verlengen) kan eenvoudig teniet worden gedaan door andere partijen slechts enkele dagen de gelegenheid te geven zich ook op een bepaald (aangevraagd) nummer in te schrijven. We willen wel een voorbehoud maken. Indien in de praktijk blijkt dat door publicatie het aantal dubbele aanvragen te groot wordt, moet OPTA de keuze voor publicatie heroverwegen.

Wel of niet faciliteren van onderling overleg tussen marktpartijen

In het door ons te beoordelen veilingmodel geeft OPTA bij kwalitatieve schaarste de partijen niet meer de mogelijkheid om zelf via onderling overleg tot een oplossing te komen. Het argument dat OPTA aanvoert, namelijk dat met het faciliteren van onderling overleg de OPTA een publicitair risico loopt (“OPTA stimuleert achterkamertjespolitiek” en “OPTA stimuleert nummerhandel”) is begrijpelijk maar minder relevant als alle betrokken partijen aan het overleg deelnemen. Van nummerhandel is ook geen sprake, omdat het nummer niet verhandeld wordt tussen marktpartijen. Er is echter wel een ander valide argument te geven voor het niet faciliteren van onderling overleg: door niet te faciliteren neemt de eenvoud van het veilingmodel toe en kan het hele proces van toewijzing sneller afgerond worden. Bovendien kan naar onze stellige overtuiging een overlegronde partijen aantrekken die niet meedoen om een nummer te verwerven, maar om zij-betalingen (*side payments*) te incasseren. Ons advies is dan ook om geen onderling overleg te faciliteren.

Drempel voor nummerhandelaars

In haar uitgiftebeleid hanteert OPTA regels om vast te stellen of een partij een nummer aanvraagt “met de kennelijke bedoeling om het nummer te verhandelen”. Wanneer OPTA vaststelt dat een partij een nummer aanvraagt met de kennelijke bedoeling om dit nummer te verhandelen dan zal OPTA op grond van artikel 4.3 lid 2 sub d Tw deze aanvraag afwijzen. De vraag is of deze drempel voldoende hoog en concreet is. De praktijk leert dat dit niet het geval is.¹⁴ Potentiële nummerhandelaars kunnen mogelijk wel afgeschrikt worden door naast een toezichtsvergoeding die kostendekkend is andere maatregelen te introduceren. Een van de mogelijkheden is een *use fee* te introduceren. Probleem met het bepalen van de hoogte van

¹³ Het onderliggende “cijfernummer” van bijvoorbeeld CALLSEOR en CALLTEOR is hetzelfde. SEOR en TEOR hebben dan in principe evenveel recht op dit nummer. Het is dan goed dat het ene bedrijf niet onverwachts met het betreffende telefoonnummer er van door kan gaan.

¹⁴ DGTP: SEOR geeft in deze voetnoot een geval van “number grabbing” als illustratie dat een partij geconfronteerd is geweest met het feit dat ‘zijn’ alfanumerieke telefoonnummer reeds toegekend was aan een andere partij. Deze andere partij had het nummer niet aangevraagd met het doel het te gebruiken maar om het nummer met eerstgenoemde partij te ruilen voor een zekere dienst.

zo'n *fee* is dat het ook oprecht geïnteresseerde bieders kan afschrikken.¹⁵ Of een *use fee* geïntroduceerd moet worden of niet is afhankelijk van de vraag hoe groot het probleem van speculanten is en hoe zwaar dit financiële instrument gezien wordt. Er zijn echter ook andere oplossingen, waarvan sommigen door marktpartijen aangedragen. Zo zou de in-gebruikname-termijn ingekort moeten worden. Partijen die duidelijk uit speculatieoverwegingen een nummer aangevraagd blijken te hebben zou bovendien een boete opgelegd moeten worden. Ook zou de geschiedenis van het aanvragende bedrijf en de doelstellingen van dat bedrijf bestudeerd kunnen worden.

Blokproblematiek

Uit (de toelichting bij) het veilingmodel komt onvoldoende duidelijk naar voren hoe wordt omgegaan met de blokproblematiek. Ten behoeve van de transparantie van het veilingmodel moet dit echter wel duidelijk zijn. Van OPTA hebben wij via email (na een vraag van onze kant) begrepen dat de aanvraag voor een blok van bijvoorbeeld 10 nummers beschouwd moet worden als 1 aanvraag met een voorkeur voor 10 specifieke nummers. Als nu na publicatie blijkt dat een andere partij in één van deze nummers (bijvoorbeeld nr. 7) is geïnteresseerd dan zal de initiële aanvrager een ander blok moeten kiezen (of voorgesteld krijgen), tenzij deze toch geïnteresseerd blijft in het nummer 7. De initiële aanvrager moet dan kiezen tussen veiling van nummer 7 (en resterende 9 nummers via gewone aanvraagprocedure verkrijgen) of een ander blok van 10 nummers kiezen.¹⁶ In principe kan dan bij een nieuw te kiezen blok wederom hetzelfde gebeuren als in het eerste blok. Deze kans moet volgens OPTA niet groot geacht worden. Echter, het veilingmodel dient met alle eventualiteiten rekening te houden. Een uitweg kan zijn dat een blokaanvrager gebruik maakt van een *spoedprocedure*. OPTA is momenteel hierop aan het studeren. OPTA overweegt bij spoedaanvragen waarbij een nummervoorkeur geen rol speelt nummers op *ad random* basis toe te kennen. Het is de bedoeling om deze nummers buiten de veilingprocedure te laten. Nadeel van deze, door OPTA aangedragen, oplossing is wel dat via de spoedprocedure nummers vergeven kunnen worden waarnaar later vraag kan gaan ontstaan.¹⁷ Dit nadeel kan enigszins weggenomen worden indien OPTA op haar website een lijst met telefoonnummers zou publiceren die voor de spoedprocedure in aanmerking komen. Partijen hebben dan de mogelijkheid vooraf in 't geweer te komen. Om niet per ongeluk naambelnummers te vergeven, zou OPTA nummers moeten vergeven met een '0' of een '1' erin. Immers, met twee toetsen kunnen geen

¹⁵ Deze *use fee* zou boven op de jaarlijkse vergoeding die partijen nu reeds aan OPTA moeten betalen moeten komen.

¹⁶ Een derde mogelijkheid – niet aangegeven door de OPTA – is dat de initiële aanvrager genoeg neemt met negen nummers, dan wel nog één extra ander nummer aanvraagt.

¹⁷ OPTA stelt dat deze nummers vaak slechts voor een tijdelijke periode vergeven worden (zoals bij tv-acties). Als dit inderdaad het geval is, wordt het voornaamste bezwaar weggenomen. Bovendien kan, zo stelt OPTA, altijd een bezwaarprocedure gestart worden.

alfanumerieke nummers worden samengesteld. Welke oplossing voor de blokproblematiek de OPTA ook kiest, vooraf moet aan alle partijen duidelijk zijn wat de alternatieven zijn.

Wanneer aanvragen beoordelen?

Uitgaande van het idee dat er mogelijk meer belangstellenden zich aandienen voor een nummer en dat partijen zich ook terug kunnen trekken gedurende de procedure kiest OPTA omwille van minimale werkbelasting ervoor de aanvragen pas te toetsen als duidelijk is welke partijen getoetst moeten worden. Zo wordt overbodig werk voorkómen. Dit lijkt ons juist. Echter een uitzondering bestaat voor de initiële aanvraag. Deze moet zo snel als mogelijk beoordeeld worden. Immers, indien de initiële aanvraag negatief beoordeeld wordt, hoeft niet de hele procedure gestart te worden. Daarom adviseren wij het OPTA veilingmodel op dit punt aan te passen.¹⁸

Keuzemogelijkheid tussen twee veilingen

De procedure geeft een keuzemogelijkheid voor een lichte eerste-prijs gesloten bod veiling en een zwaardere Engelse veiling bij opbod. Indien op zijn minst één van de aanvragers een voorkeur heeft voor de zware variant, dan kiest OPTA hiervoor. OPTA heeft deze keuzevrijheid ingebouwd vanuit het uitgangspunt dat de marktpartijen zelf zo veel mogelijk “aan de knoppen moeten kunnen zitten”. Zoals in sectie 2 aangegeven hanteert DGTP dit criterium niet.

We zullen beargumenteren dat in het licht van de DGTP criteria het niet verstandig de veilingvariant door de partijen zelf te laten bepalen. De belangrijkste reden is dat het ons inziens aan de overheid zelf is de veilingvariant te kiezen gegeven de doelstelling van de allocatie. In feite is de keuze tussen een eerste-prijs gesloten bod veiling en een Engelse veiling een keuze tussen de subdoelstellingen “goedkoop” en “efficiëntie”. Een eerste-prijs gesloten bod veiling heeft lage transactiekosten, maar boet iets in op efficiëntie, terwijl een Engelse veiling goed scoort op efficiëntie, maar hoge transactiekosten met zich meebrengt. Een andere reden om partijen niet tussen verschillende veilingvarianten te laten kiezen is dat de keuzevrijheid ten koste van de eenvoud en de snelheid van de veilingprocedure gaat. Immers, aan marktpartijen moet extra bedenktijd gegeven worden omdat zij een afweging moeten maken tussen beide veilingvarianten. Voor marktpartijen hoeft een keuze tussen beide veilingvarianten geen gemakkelijke vraag te zijn.

¹⁸ Wij blijven deze mening toegedaan, ook als initiële aanvragers de mogelijkheid hebben hun aanvraag later in het proces terug te trekken. Het lijkt ons namelijk niet gewenst een “veilingtraject” te starten op basis van een ongeldige aanvraag.

Verder zou naar onze mening beter beargumenteerd moeten worden – indien vastgehouden wordt aan de keuzevrijheid - waarom de OPTA het toelaat dat één aanvrager zijn wil kan opleggen aan alle andere spelers. Indien efficiëntie de dominante overweging is, dan kan beter direct voor de Engelse veiling gekozen worden.

Volgens het veilingmodel moet de initiële aanvrager direct bij de indiening van zijn aanvraag aangeven welke veilingvariant hij kiest in geval van meerdere aanvragen. Gegeven dat een keuzemogelijkheid wordt ingebouwd in het veilingmodel, vinden wij dit aan de vroege kant, omdat dan nog helemaal niet zeker is of er ook daadwerkelijk een veiling komt. Bovendien is het oneerlijk dat de initiële aanvrager zijn keuze moet bepalen in onwetendheid van het aantal tegenstanders, terwijl zijn potentiële tegenstanders dit nadeel niet hebben.¹⁹ Beter is de initiële aanvrager tegelijkertijd met de andere belangstellenden voor een bepaalde veilingvariant te laten kiezen als een keuzemogelijkheid wordt toegelaten.

Welke veilingvariant(en) sec?

Met betrekking tot de keuze van de veilingvarianten kan de vraag gesteld worden of een eerste-prijs gesloten bod veiling en een Engelse veiling de meest geëigende varianten zijn gegeven de doelstelling en criteria. We zullen nu achtereenvolgens de eerste-prijs gesloten bod veiling²⁰ en de Engels veiling bediscussiëren in het licht van de doelstellingen en criteria. Hierbij is van belang dat we het (gebruiksrecht van een) telefoonnummer als een *private* waarde veronderstellen,²¹ dat wil zeggen de waarde die een ieder aan het telefoonnummer toekent is verondersteld onafhankelijk te zijn van de waarde die een ander aan (het gebruiksrecht van) hetzelfde nummer toekent.²²

In een eerste-prijs gesloten bod veiling brengen bieders eenmalig een bod uit in een gesloten enveloppe en de winnaar is deieder die het hoogste bod heeft uitgebracht. De winnaar betaalt een prijs gelijk aan zijn eigen bod. De veilingregels van dit veilingtype zijn eenvoudig te begrijpen en de transactiekosten zijn laag. Hoe presteert dit veilingtype met betrekking tot de subdoelstelling efficiëntie? Uit de veilingliteratuur blijkt dat, als de bieders risico-neutraal

¹⁹ Bij bijvoorbeeld naambelnummers hebben zijn tegenstanders bovendien mogelijk het voordeel de identiteit van de marktpartijen te kennen.

²⁰ De eerste-prijs gesloten bod veiling is strategisch equivalent met een veiling bij afslag (ook wel een Dutch auction genoemd).

²¹ Wij maken deze veronderstelling onder de aanname dat nummerhandel niet toegestaan / mogelijk is. De veronderstelling lijkt gerechtvaardigd aangezien nummers slechts schaars zijn in kwalitatieve (en niet in kwantitatieve) zin en de nummers slechts een indirecte waarde hebben.

²² Uit onze enquête is gebleken dat de marktpartijen het gebruiksrecht van een alfanumeriek nummer als een private waarde beschouwen. M.b.t. de 18xy-nummerreeks verschilden de meningen.

en symmetrisch (van gelijke sterkte) zijn,²³ dit veilingtype tot een efficiënte allocatie leidt. In andere gevallen hoeft dit niet zo te zijn. Om dit in te zien moeten we eerst iets uitwijden over hoe een rationele bidder in een eerste-prijs gesloten bod veiling zijn bod bepaalt.

Wat is het optimale bod in een eerste-prijs gesloten bod veiling? In een eerste-prijs gesloten bod veiling is het zeker niet optimaal een bod uit te brengen dat gelijk is aan de waarde die men aan het nummer toekent. Immers in dat geval maakt men geen winst als bidder. De enige manier om winst te maken is risico te lopen, d.w.z. een rationele bidder zal lager bieden dan zijn private waarde. Hoe lager men biedt hoe groter de winst ingeval men wint, maar hoe kleiner de kans dat men inderdaad wint. Het optimale bod ruilt opbrengst en risico optimaal af. *Strategisch onderbieden* is dus optimaal in een eerste-prijs gesloten bod veiling.

Vanwege het feit dat symmetrische bidders in dezelfde mate strategisch onderbieden, zal de bidder met de hoogste waarde (*willingness to pay*) winnen. Echter, met asymmetrische (sterke en zwakke) bidders kan dit veilingtype tot inefficiënties leiden.²⁴ Dit is als volgt in te zien. De zwakke speler zal in mindere mate strategisch onderbieden (in vergelijking met de symmetrische situatie) omdat hij zich ervan bewust is dat zijn opponent waarschijnlijk een hoge waarde (*willingness to pay*) heeft, terwijl de sterke bidder in meerdere mate strategisch onderbiedt om de tegenovergestelde reden. De zwakke speler biedt dus agressiever en de sterke speler minder agressief dan in de symmetrische situatie. Het kan dan gebeuren dat een zwakke speler die aan het object een waarde van bijvoorbeeld 3 toekent een bod uitbrengt van 2,5 en een sterke speler met waarde van bijvoorbeeld 4 een bod uitbrengt van 1,5 wat tot een inefficiënte allocatie leidt. Dus als efficiëntie een belangrijke rol speelt als subdoelstelling, dan is een eerste-prijs gesloten bod veiling niet echt geschikt, en zeker niet als er bij de bidders onduidelijkheid bestaat wie een sterke en wie een zwakke speler is.

Een Engelse veiling bij opbod (“antiekveiling”) is daarentegen wel efficiënt (ook met asymmetrische spelers). Immers, de optimale biedstrategie voor alle spelers in deze veiling is om door te bieden tot de prijs gelijk is aan de waarde die ze eraan toekennen en dan uit de veiling te stappen. De veilingregels van dit veilingtype²⁵ zijn net zoals die van de eerste-prijs gesloten-bod veiling goed te begrijpen. Het nadeel van dit veilingtype is dat het relatief duur is als het op locatie gebeurt.

²³ In wiskundige termen: alle bidders trekken hun waarde uit dezelfde verdeling.

²⁴ Zie Maskin en Riley (2000).

²⁵ Veilingtype is synoniem aan veilingvariant sec.

Beide veilingtypen hebben dus voor- en nadelen. Er bestaat echter een veilingtype dat zowel efficiënt (het voordeel van de Engelse veiling) als goedkoop (het voordeel van de eerste-prijs gesloten-bod veiling) is. Aan dit veilingtype geven wij dan ook de voorkeur. Het is de gesloten-bod variant van de Engelse veiling, ook wel *proxy veiling* genoemd. Alle kandidaten geven in een gesloten bod te kennen wat zij maximaal voor een telefoonnummer over hebben. De winnaar is degene die voor het nummer het meest over heeft; hij betaalt echter het bod c.q. de maximale *willingness to pay* van de degene die als tweede geëindigd is (dit is in principe ook zo in de Engelse veiling, waar de winnaar een prijs gelijk aan de maximale *willingness to pay* van zijn grootste concurrent betaalt, dat is degene die als laatste uitstapt).²⁶ Kandidaten geven dus in feite de “stopregel” aan de veilingmeester door (en de veilingmeester zelf speelt namens de spelers de veiling bij opbod).²⁷ Het voordeel van dit veilingtype ten opzichte van de eerste-prijs gesloten bod veiling is bovendien dat het voor de bieders eenvoudiger bieden is. Het optimale bod is de maximale waarde die men voor het nummer over heeft.²⁸ Immers het bod dat men doet heeft geen invloed op de prijs die men uiteindelijk (als winnaar) betaalt. De veilingregels van dit veilingtype zijn zowel voor de professional als voor de leek eenvoudig te begrijpen.²⁹ Het levende bewijs zijn de drukbezochte veilingssites van eBay.com en Ricardo.nl, die dezelfde veilingregels hanteren (zie Appendix 3). Het enige verschil is dat het bod daar elektronisch moet worden uitgebracht in plaats van onder couvert.³⁰ De biedingen op de telefoonnummers zouden overigens even zo goed elektronisch uitgebracht kunnen worden.³¹ Het verdient aanbeveling dat een onafhankelijke notaris de veilingmeester is. De bieders moeten er 100% vertrouwen in hebben dat de winnaar inderdaad slechts het tweede hoogste bod betaalt en niet zijn eigen maximale *willingness to pay*. Daarnaast is het verstandig dat de overheid helder maakt dat het haar niet om de opbrengst te doen is. Het zou namelijk voor kunnen komen dat de twee hoogste biedingen ver uit elkaar liggen. Een hierdoor relatief lage opbrengst zou eenvoudig als een mislukking van de veiling uitgelegd kunnen worden.

²⁶ Dit veilingtype vertoont veel overeenkomsten met een second-price gesloten-bod veiling. Het enige verschil is dat je de bieders hun maximale *willingness to pay* laat bieden. Het voordeel is dat bieders niet, zoals in de second-price veiling, geneigd zijn hoger te bieden dan de waarde die zij aan het object toekennen, wat tot inefficiënties kan leiden (zie Kagel et al, 1987).

²⁷ Een stopregel zou er als volgt uit kunnen zien. “Veilingmeester, ik wil dat u voor mij doorbiedt tot een prijs van x EURO.”

²⁸ Dit is te vergelijken met het optimale biedgedrag in de Engelse veiling. Bieders komen naar de veiling toe met een maximale waarde in hun hoofd wat zij voor het product zouden willen betalen. In de veiling zijn zij bereid door te bieden tot aan deze maximale waarde.

²⁹ De enquête geeft niet geheel duidelijkheid welk veilingtype de partijen het makkelijkst vinden c.q. prefereren. Verrassend genoeg waren er een aantal partijen die het door ons voorgestelde veilingtype het makkelijkst vonden, zelfs eenvoudiger dan de Engelse veiling.

³⁰ In principe is er nog een ander verschil. Bij Ricardo.nl kan de maximale waarde (nadat iemand is overboden) nog een keer verhoogd worden. Bij een gesloten-bod veiling kan dit niet. Dit verschil is echter niet relevant omdat het voor de partijen een dominante strategie is hun maximale *willingness to pay* direct kenbaar te maken.

³¹ Iedere partij moet dan wel toegang tot internet hebben.

Het voorgestelde ECRI-model

In Appendix 2 is het veilingmodel weergegeven zoals dat door ons wordt voorgesteld. Alle verbeterpunten zoals hierboven aangegeven zijn in dit model verwerkt. We zullen dit veilingmodel nu stapsgewijs doorlopen en toelichten.

Het veilingmodel begint met een aanvraag van (een) nummer(s) door een partij. Vervolgens moet gekeken worden of het (de) nummer(s) vrij is (zijn) of niet. Indien het (de) nummer(s) niet vrij is (zijn) moet de aanvraag afgewezen worden. Indien het (de) nummer(s) wel vrij is (zijn) moet nagegaan worden of het een geldige aanvraag is of niet. We stellen voor (in tegenstelling tot het OPTA veilingmodel) om de initiële aanvraag nu reeds te toetsen omdat bij afwijzing niet de gehele veilingprocedure gestart hoeft te worden. Indien de aanvraag niet geldig is moet de aanvraag afgewezen worden en moet(en) het (de) nummer(s) als niet aangevraagd beschouwd worden. Indien het wel een geldige aanvraag is moet(en) het (de) nummer(s) op de website van OPTA gepubliceerd worden. Andere partijen hebben nu gedurende een termijn x de tijd om zich ook op dit (deze) nummer(s) in te schrijven. Om de transparantie te vergroten zou OPTA mogelijk de volgende (extra) faciliteit kunnen aanbieden. Partijen zouden op de website hun alfanumerieke c.q. favoriete nummer moeten kunnen intoetsen. De OPTA website zou dan binnen enkele seconden moeten aangeven of het nummer aangevraagd is, vrij is of uitgegeven is.³²

Er kunnen zich nu twee situaties voordoen. Er hebben zich andere belangstellenden aangemeld voor (een) bepaald(e) nummer(s) of niet. Indien er geen andere gegadigden zijn, dan moet(en) het (de) nummer(s) toegewezen worden aan de initiële aanvrager. Indien er wel (een) gegadigde(n) is (zijn), dan moeten de aanvragen van deze gegadigde(n) getoetst worden. Worden alle aanvragen afgewezen, dan moet(en) het (de) nummer(s) toegekend worden aan de initiële aanvrager. Is er tenminste één gegadigde (exclusief de initiële aanvrager) over dan moet overgegaan worden tot veiling, waarbij de partijen een entreegeld moeten betalen (dit om de kosten van de veiling te dekken). De initiële aanvrager moet de mogelijkheid geboden worden om zich terug te trekken. Immers, ten tijde van zijn aanvraag kon hij nog niet weten of er geveild zou gaan worden (met de bijbehorende kosten) of niet. De overige partijen moeten niet de mogelijkheid krijgen om zich terug te trekken.³³ Immers, bij hun aanvraag wisten ze reeds dat er een andere belangstellende was en dat er hoogstwaarschijnlijk geveild

³² Naast het bieden van een zoekfunctie, wil OPTA ook de aanvragen bekend maken in een apart op te nemen lijstje in de trant van laatste week aangevraagde nummers. Dit lijkt ons een uitstekend idee. Dit vergroot de transparantie verder.

³³ OPTA heeft aangegeven dat een verbod op terugtrekken veel juridische belemmeringen kent. De Algemene Wet Bestuursrecht laat het toe dat aanvragen ingetrokken mogen worden. De wet zou dus mogelijkterwijs op dit punt aangepast moeten worden.

zou gaan worden (met de bijbehorende kosten). Op deze manier voorkóm je dat partijen zich inschrijven met het doel initiële aanvragers dwars te zitten. In een veiling hebben normaal gesproken oprecht geïnteresseerden meer geld over voor het (de) nummer(s) dan nummerhandelaars. Het veilingtype is een gesloten-bod veiling waarbij partijen kenbaar maken wat zij maximaal bereid zijn te betalen. Eventueel kan gekozen worden voor de elektronisch variant. De winnaar is degene die het hoogste bod heeft gedaan. Hij betaalt het tweede hoogste bod. Omdat het voor alle partijen optimaal is om niet te liegen en gewoon hun maximale waarde te bieden, maakt het in principe niet zo veel uit of de namen van de partijen bekend gemaakt worden of niet. Op grond van het transparantiecriterium adviseren wij dit echter wel te doen. Uiteindelijk kent OPTA het (de) nummer(s) toe aan de hoogst biedende.

Wij geven de OPTA in overweging om winnende partijen een *use fee* te laten betalen. Het voordeel is dat dit nummerhandelaars afschrikt. De *use fee* moet echter niet te hoog zijn. Anders zou het kunnen gebeuren dat oprecht geïnteresseerden ook niet een aanvraag zullen gaan indienen.

In de volgende tabellen is de relatieve *performance* van het OPTA veilingmodel en het ECRI veilingmodel weergegeven. In de eerste tabel zijn beide modellen afgezet tegen de DGTP criteria. De tweede tabel is overeenkomstig de tabel op bladzijde 16 van bijlage 4.2 van de offerteaanvraag.³⁴ De twee tabellen overlappen elkaar gedeeltelijk, echter voor de duidelijkheid hebben we de tabellen niet in elkaar geschoven.

Tabel 1: OPTA en ECRI model gescoord op DGTP criteria

	Eenvoud	Efficiëntie	Niet-dis-criminatoir	Transparant	Goedkoop	Robuust	Flexibel
OPTA-model	+	+	+	+	+	0	+
ECRI-model	+/++	++	+	+	++	+	+

We lichten de scores nu kort toe.

Wat betreft het criterium eenvoud kan een onderscheid gemaakt worden tussen “eenvoudig te implementeren veilingmodel” en “eenvoudig te begrijpen veilingregels van de veilingvariant sec”. Het ECRI-model is duidelijk eenvoudiger te implementeren dan het OPTA model. Het voornaamste argument hiervoor is dat het ECRI model geen keuzemogelijkheid laat aan de

³⁴ Bijlage 4.2: Uitgangspunten, achtergrond en onderbouwing veilingmodel. De precieze herkomst van de criteria is ons niet bekend. Er staan criteria in die OPTA gebruikt, maar er staan ook criteria in die OPTA niet gebruikt.

spelers voor wat betreft de veilingvariant sec. De veilingregels van de eerste-prijs veiling en de Engelse veiling zijn eenvoudig te begrijpen. Dit geldt in principe ook voor de door ons voorgestelde veilingvariant. Uit onze enquête is echter geen eenduidig antwoord gekomen welke veilingvariant de marktpartijen het makkelijkst te begrijpen vinden. Het is dus onduidelijk hoe de twee modellen gescoord moeten worden op het criterium eenvoud. Op grond van het feit dat het ECRI model eenvoudiger te implementeren is geven we het ECRI model een potentiële score van ‘++’.

Beide veilingmodellen scoren goed op efficiëntie als er symmetrische spelers meedoen. Als asymmetrische spelers participeren scoort het ECRI-model echter beter. De eerste-prijs gesloten-bod veiling met asymmetrische spelers kan namelijk tot inefficiënties leiden.

Beide modellen zijn niet-discriminatoir (alle partijen worden gelijk behandeld) en zijn transparant (de gehele procedure is in beide modellen duidelijk). Het ECRI-model is iets goedkoper dan het OPTA-model, omdat in het OPTA-model de spelers soms op locatie bijeen moeten komen. Het ECRI-model scoort ook beter op het criterium robuust omdat de spelers niet de keuzevrijheid hebben voor wat betreft de veilingvariant sec. Bovendien hebben de spelers in het ECRI-model minder de mogelijkheid zich om strategische redenen terug te trekken. Beide veilingmodellen scoren even goed op het criterium flexibel. Indien de OPTA in de toekomst meerdere aanvragen tegelijk wil veilen kan het bovenste gedeelte van de veilingmodellen grotendeels ongewijzigd blijven. De keuze voor de veilingvariant sec (het onderste gedeelte van het veilingmodel) zal mogelijk alleen gewijzigd moeten worden (in bijvoorbeeld een sequentiële veiling, simultane multi-ronde veiling of een combinatorische veiling). Nieuw onderzoek is te zijner tijd gewenst.

Tabel 2: OPTA en ECRI model gescoord op criteria zoals weergegeven in tabel op bladzijde 16 van bijlage 4.2 van de offerteaanvraag

	Overige OPTA criteria	Partijen aan de knoppen	Robuustheid	Risico termijnen	Risico gevoeligheid onderling overleg	Economische efficiency
OPTA-model	+	+	0	+	+	+
ECRI-model	+	-	+	++	+	++

Op de overige OPTA criteria scoren beide modellen even goed. In het OPTA model zitten de partijen meer aan de knoppen. Zij hebben de mogelijkheid de veilingvariant sec te kiezen en hebben meer vrijheid zich uit de veilingprocedure terug te trekken. Daarom scoort het OPTA

model op dit criterium beter. Op het criterium risico termijnen scoort het ECRI model beter omdat het minder vrijheid laat aan de spelers. Bovendien wordt de veilingprocedure helemaal niet gestart als de initiële aanvraag afgewezen wordt. Onderling overleg wordt in beide modellen niet gefaciliteerd. Daarom scoren beide modellen even goed op dit criterium.

Al met al kan geconcludeerd worden dat het ECRI model te prefereren is boven het OPTA model, omdat het op de meeste criteria even goed of beter scoort dan het OPTA model; op slechts één criterium scoort het slechter (partijen aan de knoppen). Dit is echter geen DGTP-criterium.

4. Conclusie

In het onderhavig rapport hebben we de mate getoetst waarin het door de OPTA ontwikkelde model voldoet aan de randvoorwaarden en criteria van DGTP. Onze conclusie is dat het model zoals het er nu ligt eenvoudiger zou kunnen. Onze voornaamste punt van kritiek (gegeven de randvoorwaarden en criteria van DGTP) is de keuzemogelijkheid voor de partijen voor wat betreft de veilingvariant sec. Wij zouden die mogelijkheid de spelers niet bieden, te meer omdat één van de veilingvarianten, de eerste-prijs gesloten-bod veiling, tot inefficiënties kan leiden bij de allocatie van het (de) nummer(s). Daarnaast zouden wij de initiële aanvraag eerder toetsen dan OPTA voorstelt, omdat bij afwijzing van de aanvraag de gehele veilingprocedure niet gestart hoeft te worden. Ook zouden wij de drempelen waaraan een partij moet voldoen verhogen zodat nummerhandelaars minder kans maken nummers weg te kapen. In Appendix 2 hebben wij een veilingmodel opgenomen dat naar ons idee beter voldoet aan de DGTP criteria. Het is efficiënter, goedkoper en robuuster dan het OPTA model. Bovendien is het risico dat de veilingprocedure niet binnen de wettelijke termijn afgehandeld zal zijn, kleiner. Alleen op het OPTA criterium “partijen zitten aan de knoppen” scoort het ECRI model slechter. Welk veilingmodel DGTP/OPTA ook kiest, wij adviseren het veilingmodel na enige tijd te evalueren.

Referenties

Australian Communications Authority, “A New Allocation System for Valuable Telephone Numbers?”, Public Discussion Paper, Doc. PT3 (49) 950, December 2000.

Goeree, Jacob K. en Theo Offerman, “Using First-Price Auctions to Sell Heterogeneous Licenses”, Discussion Paper, University of Amsterdam, July 2002.

Infocomm Development Authority, “Procedure and Criteria for Assigning 3-Digit Access Codes”, and “Procedure for Assigning 4-Digit Access Codes” (downloadable from www.ida.gov.sg).

Kagel, John H., Ronald M. Harstad, en Dan Levin (1987), “Information Impact and Allocation Rules in Auctions with Affiliated Private Values: A Laboratory Study”, *Econometrica* 55(6), blz. 1275-1304.

Lucking-Reiley, David, “Vickrey Auctions in Practice: From Nineteenth-Century Philately to Twenty-First-Century E-Commerce” (2000), *Journal of Economic Perspectives* 14(3), blz. 183-192.

Maskin, Eric S., en John G. Riley (2000). “Asymmetric Auctions,” *Review of Economic Studies* 67, blz. 413-438.

Offerman, Theo, en Arthur Schram, “Het Toekennen van Schaarse Telefoonnummers”, Universiteit van Amsterdam, 5 oktober 2001.

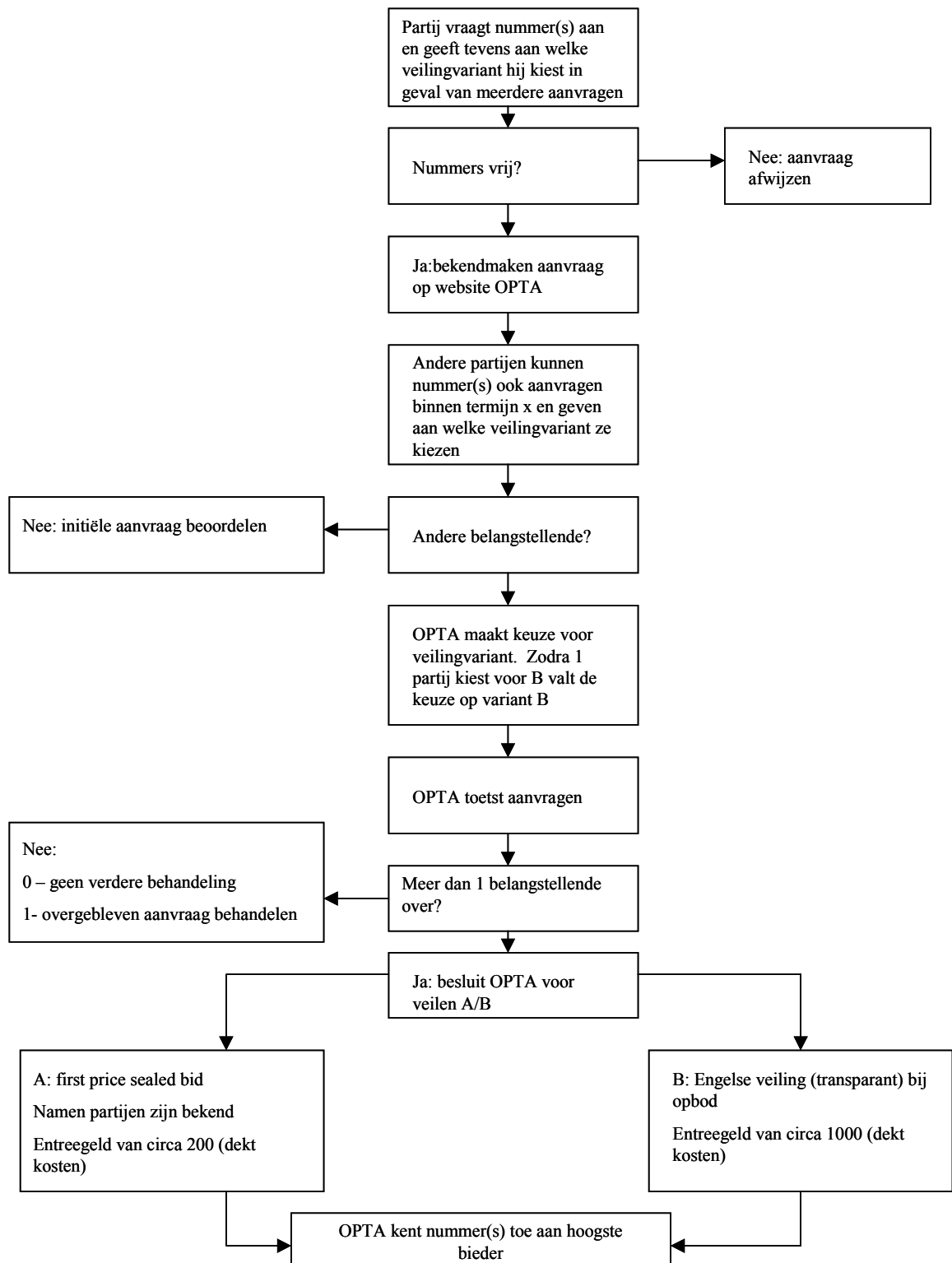
Office of the Telecommunications Authority, “Special Number Arrangements,” Consultation Paper, Hong Kong, 14 juni 2002 (downloadable from www.ofta.gov.hk).

Roth, Alvin E. en Axel Ockenfels, “Last-Minute Bidding and the Rules for Ending Second-Price Auctions: Evidence from eBay and Amazon Auctions on the Internet”, forthcoming: *American Economic Review*.

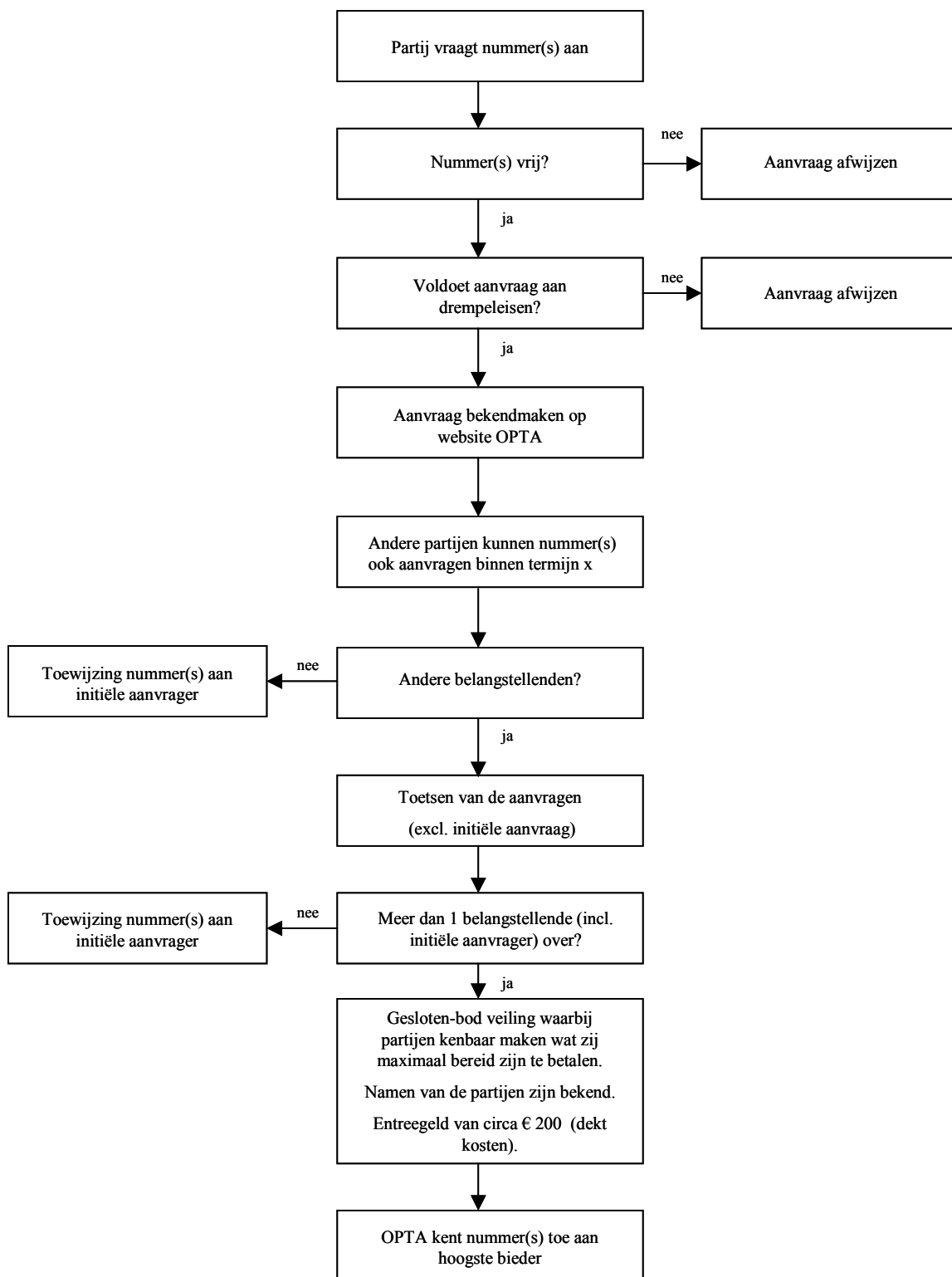
Van Damme, E. “Aanbesteding en Veilingmechanismen: Economische Theorie en Toepassingen”, Onderzoekreeks directie Marktwerking, Ministerie van Economische Zaken.

Varian, Hal R. "Economic Scene: Online Users as Laboratory Rats", The New York Times, 16 November 2000.

Appendix 1: Veilingmodel zoals voorgesteld door OPTA



Appendix 2: Veilingmodel zoals voorgesteld door SEOR-ECRI



Appendix 3: Biedregels op de veilingsites van eBay.com en Ricardo.nl

eBay.com

([HTTP://PAGES.EBAY.COM/EDUCATION/TUTORIAL/COURSE1/BIDDING_3.HTML](http://pages.ebay.com/education/tutorial/course1/bidding_3.html))

Proxy Bidding

eBay's bidding system operates as a proxy bid system. This means that you can submit a maximum bid amount and eBay's system will act as a proxy bidder in your absence, executing your bid for you and trying to keep the bid price as low as possible. This way you don't have to watch the auction every minute.

For example, if the current bid on an item is \$5 and you are willing to pay up to \$10, you would enter \$10 as your maximum bid. Your bid would be shown on the item page as \$5, but if another bidder places a bid for \$6, then eBay will place a higher bid on your behalf. The bid would be just above the other member's bid. This would continue until either you win the auction at or below \$10 or the bidding exceeds the \$10 you were willing to pay. eBay will notify you via email if you are outbid and you can return to place another bid if you like. Your maximum bid is never disclosed to other bidders or to the seller.

Ricardo.nl

(<http://www.ricardo.nl/html/NL/static/127.shtml>)

Een maximum bod uitbrengen

Het is natuurlijk niet de bedoeling om gedurende de looptijd van de veiling continu achter uw computer te blijven zitten en steeds een bod uit te brengen op het moment dat u overboden wordt. Daarom gebruiken we het Autobod: u stelt een bedrag in dat u maximaal wilt betalen voor het aangeboden product. Als u wordt overboden dan biedt de computer in uw naam over het bedrag van de concurrerende bieder, tot aan uw maximum bod.

Hoe werkt het in de praktijk? In het 'plaats uw bod' scherm verhoogt u met behulp van de plus knop het bedrag tot aan uw maximum bod dat u bereid bent te betalen. Het bod kan bijvoorbeeld op 10 gulden staan, maar u bent bereid om 50 gulden te betalen voor het product. Verhoog het bedrag dan tot aan 50 gulden. Vervolgens geeft u aan op hoeveel producten u wilt bieden. Let op! U betaalt uiteindelijk uw bod vermenigvuldigd met de hoeveelheid producten waarop u biedt. Als u 50 gulden biedt en u vult bij hoeveelheid 'twee' in dan betaalt u uiteindelijk 100 gulden.

Bevestig vervolgens uw loginnaam. Als u al ingelogd bent dan is dit veld al ingevuld. Klik vervolgens op 'Bied nu'. U heeft nu een bod geplaatst. U komt op een bevestigingspagina terecht. U kunt hier met behulp van een link terug naar de veilingpagina waar u uw bod nu kunt zien in het biedoverzicht-gedeelte.

Als een andere gebruiker na u biedt, dan wordt uw bod verhoogd met de biedverhoging. Als uw maximum bod gelijk of hoger is dan een tweede bieder dan wordt uw bod opgehoogd tot aan het maximum bod van de ander.

Als hun maximum bod hoger is, dan gebeurt er het tegenovergestelde. U wordt dan overboden en u verliest op dat moment de veiling. Als de veiling nog loopt kunt u echter een hoger maximum bod instellen.

Als de veiling sluit, u bent de hoogste bieder en de eventuele verborgen verkoopprijs wordt door uw bod behaald dan heeft u de veiling gewonnen. U krijgt hierover een e-mail ter bevestiging.

Appendix 4: Resultaten enquête marktpartijen

Aan een achttal marktpartijen zijn een tiental aantal vragen voorgelegd.³⁵ De vragen en de bijbehorende antwoorden zullen we nu behandelen.

- 1) V: Hoe beoordeelt u de huidige wijze van telefoonnummertoekenning (first-come-first-served) door de OPTA?

A: Het antwoord op deze vraag was zeer divers. 3 partijen oordeelden negatief, 1 partij vond de methode redelijk, en 4 partijen oordeelden positief.

De partijen die een negatief oordeel gaven vermelden dat de OPTA attenter moet zijn wie nummers van bedrijven aanvraagt en strikter moet toezien op naleving van de regels. Het 'wegkapen' van mooie naamnummers met als doel er aan te verdienen moet voorkómen worden (Hypothetisch voorbeeld: 0800-PHILIPS). Bovendien werkt volgens sommige partijen de first-come-first-served methode niet in het belang van de consument, omdat er niet toegekend wordt op basis van enig belang. 1 partij beoordeelde de first-come-first-served methode als redelijk, echter ongeschikt voor het verdelen van 18xy nummers (verkorte codes). De partijen die positief oordeelden vonden de first-come-first-served methode een goede methode om vertraging en prijsopdrijving te voorkómen. Volgens hen zal een andere wijze van toekenning waarschijnlijk tot vertraging in het businessplan van een nieuwe toetreders leiden, omdat er eerst een tijdrovende procedure voor het verkrijgen van een nummer gevolgd dient te worden.

- 2) V: Telefoonnummers kunnen in principe op de volgende wijze verdeeld worden (afgezien van toekenning op basis van merkenrecht):

- first-come-first-served (FCFS)
- loting
- veiling

Welke van de drie methodes heeft uw voorkeur en waarom?

A: Slechts 1 partij koos voor een veiling. 3 partijen kozen voor de first-come-first-served methode (al dan niet aangevuld met een snel-in-gebruikname-clausule). 2 partijen waren indifferent tussen de first-come-first-served methode en loting. Opvallend was 2 partijen alle drie de opties afwezen en een beauty contest voorstelden.

Een veiling werd onder andere afgewezen omdat met een veiling kleine, startende ondernemers een sterk nadeel zouden hebben t.o.v. kapitaalkrachtige concurrenten. Ook als nadeel van een veiling werd aangedragen dat het gevaar bestaat dat de veiling het bedrag dusdanig opdrijft dat er financieel er te weinig overblijft om de ontwikkeling van de dienst achter het nummer te bekostigen (als voorbeeld werd UMTS en de bouw van het benodigde netwerk gegeven). Degenen die voor de first-come-first-served methode opteerden wezen een veiling dan wel een loting af omdat met deze twee methodes de nummers niet snel verstrekt zouden kunnen worden. Snelheid behoort volgens hen een belangrijke eis te zijn. Een business case kan namelijk snel in waarde inboeten. Loting werd in het algemeen afgewezen omdat het speculanten en minder serieuze gegadigden zou aantrekken. Een beauty contest werd door sommigen geprefereerd omdat het een eerlijker methode zou zijn: niet degene met de diepste zakken, en niet degene die het eerst reageert, maar degene die het best scoort op vooraf gestelde eisen verkrijgt het recht om het nummer te gebruiken. Een onafhankelijke toewijzingscommissie zou benoemd moeten worden.

- 3) V: In principe kunnen nummers ook toegekend worden door merkenrechtelijk te toetsen (in geval van naambelnummers). Het probleem hiermee is dat elk nummer verschillende bedrijfsnamen kan impliceren (1 cijfer staat voor 3/4 letters), zodat mogelijk meerdere bedrijven op basis van het merkenrecht het nummer kunnen claimen. Hoe zou u dit probleem willen oplossen?

A: 1 partij koos voor een veiling. 1 partij koos voor loting. 1 partij koos ofwel voor loting ofwel voor toekenning op basis van welke partij het snelst het nummer in gebruik kon nemen. Ook de first-come-first-served methode werd een aantal keer genoemd. Partijen gaven verder aan dat

³⁵ DGTP: zie opmerking bij voetnoot 2.

naambelnummers niet erg populair zijn. Deze vraag werd dan ook vaak als academische discussie afgedaan. Ook werd geadviseerd het merkenrecht niet op 18xy nummers van toepassing te laten zijn, gezien de beperkte lengte van het nummer (4 tekens) en de beperkte keuzevrijheid (18.. staat vast).

- 4) V: Indien door de OPTA besloten wordt in de toekomst te gaan veilen bij kwalitatieve schaarste (meer dan 1 aanvrager voor een bepaald telefoonnummer), welk veilingtype heeft dan uw voorkeur:

- eerste-prijs gesloten bod veiling (alle kandidaten brengen in een gesloten enveloppe een bod uit, de hoogste bieder is de winnaar en betaalt zijn bod)

- Engelse veiling/"antiek-veiling" (alle kandidaten komen op een locatie bijeen en bieden tegen elkaar op zoals in een antiekveiling, de winnaar is degene die het laatste bod heeft uitgebracht) Omdat de Engelse veiling meer administratie-/organisatiekosten met zich meebrengt, kan de OPTA voor de Engelse veiling een hoger "participation fee" verlangen. Heeft dit invloed op uw keuze?

A: De meningen zijn verdeeld. 2 partijen kozen voor de eerste-prijs gesloten bod veiling en 2 partijen voor de Engelse veiling. De andere partijen volharden in hun standpunt dat een veiling geen geschikte manier is om nummers te verdelen.

- 5) V: Er bestaat ook een goedkopere equivalent van de Engelse veiling. Alle kandidaten geven in een gesloten bod te kennen wat zij maximaal voor een telefoonnummer over hebben. De winnaar is degene die voor het nummer het meest over heeft; hij betaalt echter het bod van de degene die als tweede geëindigd is (dit is in principe ook zo in de Engelse veiling, waar de winnaar de maximale waarde van zijn grootste concurrent betaalt (dat is degene die als voorlaatste uitstapt). Het voordeel van deze veilingvorm ten opzichte van de eerste prijs gesloten bod veiling is dat het voor de bidders eenvoudiger bieden is. Het optimale bod is de maximale waarde die men voor het nummer over heeft. Immers het bod dat men doet heeft geen invloed op de prijs die men uiteindelijk (als winnaar) betaalt. Hoe staat u tegenover deze veilingvorm?

A: Een partij gaf aan deze methode te ingewikkeld te vinden. Twee partijen vonden daarentegen deze methode beter. Twee partijen volharden in het feit dat er niet geveild moet worden. Een partij stond er neutraal tegenover: deze partij vond dat veilingsspecialisten het ontwerp moesten bepalen. Voorwaarde was wel dat dat veilingontwerp gekozen zou worden dat onnodige kosten voorkomt en dat degene die er het meest recht op heeft en het beste kan services het nummer verkrijgt. Een partij gaf geen commentaar. Een partij had de vraag niet begrepen.

- 6) V: Stel dat er een aanvraag bij OPTA binnenkomt van een willekeurige partij. OPTA kan dan twee dingen doen. OPTA kan het aangevraagde nummer op haar website publiceren of niet, waarna andere partijen de gelegenheid krijgen gedurende x weken ook hun voorkeur voor het betreffende nummer kenbaar te maken. Het publiceren op de website heeft zowel een voordeel als een nadeel. Het voordeel van publiceren is dat een nummer niet onverwacht door een partij weggekaapt kan worden. Een nadeel is dat de initiële aanvrager dwarsgezeten kan worden door andere partijen (met als gevolg dat de prijs in een veiling opgedreven kan worden). Wat is uw voorkeur? Moet OPTA wel of niet een initiële aanvraag op haar website publiceren? Waarom? Moet tevens de naam van de aanvrager bekend gemaakt worden?

A: 6 partijen kozen voor niet publiceren, 2 partijen ontweken de vraag door voor niet veilen te pleiten. Opvallend is dat niemand voor publiceren was. De voornaamste reden was dat dit proces de doorlooptijd onnodig zou verlengen. Een andere reden was dat door te publiceren er te veel aandacht uit zou gaan naar het verkrijgen van de nummers en het dwarsbomen van de concurrenten, dan naar de ontwikkeling van de dienst achter het nummer. Ook bleek dat, indien er wel gepubliceerd zou worden, de naam van de aanvrager niet bekend gemaakt zou moeten worden.

- 7) V: Als er meer aanvragers zijn voor een bepaald nummer, heeft u dan een voorkeur dat de OPTA overleg tussen de aanvragers faciliteert, of prefereert u dat direct wordt overgegaan tot loting / veiling?

A: 4 partijen waren voor faciliteren, 1 partij tegen, en 3 partijen gaven geen relevante antwoorden of gaven helemaal geen commentaar. Degenen die wilde dat OPTA een overleg zou faciliteren

gaven als reden dat er in de overleggronde nog een alternatief nummer aangevraagd kan worden dan wel er nog een compromis gesloten kan worden. Degene die tegen was vond het toewijzingsproces inclusief een overleggronde ondoorzichtig worden.

8) V: Wenst u bij een veiling de namen van de andere partijen te kennen? Waarom?

A: 4 partijen zouden de namen van de andere partijen willen kennen, 1 partij was indifferent, 1 partij was tegen en twee partijen gaven geen commentaar. De partijen die voor waren gaven als reden op dat de kwaliteit en kwantiteit van de concurrentie invloed heeft op de prijs die men wenst te betalen.

9) V: Hoe moet voorkómen worden dat een "groot" bedrijf met veel financiële armslag een "klein" concurrerend bedrijf (in een veiling) dwarszit met het verkrijgen van een mooi / alfanumeriek telefoonnummer?

A: Een van de oplossingen die werd aangedragen is dat OPTA een verdeling moet maken tussen kleine en grote aanbieders op basis van een toekomstig gezonde marktwerking en nummers voor de verschillende groepen zou moeten reserveren. Ook werd voorgesteld om partijen slechts toe te staan ten hoogste een nummer te verkrijgen, om te voorkomen dat een groot bedrijf alle mooie nummers wegkaapt voor een klein bedrijf. Bovendien zouden bedrijven met een eigen netwerk gedurende een aantal jaren uitgesloten moeten worden van de verdeling van 18xy nummers. Deze bedrijven hebben jarenlang, zo is de redenering, volume kunnen opbouwen met een netwerkgebonden 118 nummer. De schaalvoordelen die zij met deze concurrentie opgebouwd hebben, maakt het hun mogelijk nieuwe toetreders eenvoudig uit de markt te drukken.

10) V: Wat voor andere problemen zijn er in uw visie verder nog als de OPTA besluit te gaan veilen? Waarop moet gelet worden?

A: Partijen moeten gelijke kansen krijgen en het gehele proces van toekenning moet transparant zijn. Bovendien moeten de kosten zo laag mogelijk gehouden worden. Ook moet OPTA vooraf de betrouwbaarheid van partijen toetsen. Een enkele sex-exploitant kan het hele imago en de beleving van een bepaalde nummerreeks vernielen met enorme schade bij andere leveranciers en verwarring bij de consument.

11) V: Is in uw visie de waarde van een telefoonnummer een "private waarde" of een "common waarde", met andere woorden is de waarde die u aan een telefoonnummer toekent afhankelijk van de waarde die een ander aan hetzelfde nummer toekent of niet? Het antwoord op deze vraag is van belang voor de keuze van het veilingtype.

A: De meeste partijen waren het er wel over eens dat een alfanumeriek nummer vooral een private waarde vertegenwoordigt. Voor de 118 nummerreeks verschilden de meningen. Sommige partijen beschouwden de nummers uit deze nummerreeks ook als een private waarde. Anderen zagen de 118-nummers meer als een combinatie van private en common waarde. De waarde, zo is de redenering, wordt bepaald door de eenvoud waarmee de consument het nummer onthoudt enerzijds en de eenvoud waarmee de associatie met de geleverde dienst kan worden gelegd anderzijds.

12) V: Wat moet gedaan worden om te voorkomen dat speculanten telefoonnummers aanvragen? Welke drempels moeten opgeworpen worden?

A: Er werden een aantal antwoorden gegeven:

- in-gebruikname-termijn hard handhaven: indien het nummer niet binnen een half jaar in gebruik is genomen, dan moet het nummer terug naar OPTA, zonder restitutie
- expliciet verbod op nummerhandel
- niet meer dan x nummeraansvragen per bedrijf (één nummer aanvraag + alternatieven als 1^o nummer niet doorgaat)
- de geschiedenis van het aanvragende bedrijf en de doelstellingen van dat bedrijf nauwkeurig bestuderen
- OPTA zou ook een geldbedrag kunnen vragen om de speculanten af te schrikken
- boete opleggen aan partijen die duidelijk uit speculatieoverwegingen een nummer aangevraagd blijken te hebben.

13) V: Denkt u dat er meerdere aanvragen voor eenzelfde nummer zullen zijn in de 18xy reeks?

A: Een aantal partijen verwachten dat er niet veel strijd om de nummers zal ontbranden. Immers, zo is de redenering, alle nummers zijn eenvoudig te onthouden. Anderen zien nog wel wat strijd ontbranden om 1818, 1881 en 1888. Verder werd opgemerkt dat, indien ook commerciële diensten zouden worden toegelaten tot deze reeks de reeks behoorlijk zal moeten worden uitgebreid en op de lange termijn ook verlengd. Nu is het namelijk zo dat alleen òf maatschappelijk diensten (112 en dergelijke) òf operator specifieke diensten achter de verkorte codes zitten.

Appendix 5: Ervaringen in Singapore en Hong Kong

In deze appendix worden de ervaringen in Singapore en Hong Kong met de (voorbereiding van de) uitgifte van telefoonnummers kort beschreven. Wij hebben voor deze twee landen gekozen omdat dit de enige twee landen zijn waar telefoonnummers daadwerkelijk via een veiling verdeeld zijn. Voor deze landenstudies hebben we informatie ingewonnen bij de Infocomm Development Authority (IDA) of Singapore en de Office of the Telecommunications Authority (OFTA) of Hong Kong.

We behandelen nu achtereenvolgens Singapore en Hong Kong.

Singapore

IDA heeft *speciale* toegangscode (mooie 3-cijferige nummers beginnend met '00' tot en met '03' en mooie 4-cijferige nummers beginnend met '15') gealloceerd via een veiling.³⁶ Een toegangscode werd door IDA geïdentificeerd als *speciaal* indien het een eenvoudig te herinneren nummercombinatie was. De volgende toegangscode in de 15xx range werden als speciaal aangeduid: 1500, 1511, 1522, 1533, 1544, 1555, 1566, 1577, 1588, 1599, 1515, 1551. Speciale 3-cijferige toegangscode waren nummers beginnend met '00' tezamen met '011', '022', en '033'. Alleen netwerk operators met een investeringscommitment van boven de S\$150 miljoen waren gerechtigd een aanvraag in te dienen voor de 3-cijferige codes. De operators hadden recht op maximaal zeven 3-cijferige toegangscode. Aan de veilingen moesten tenminste twee operators meedoen. Indien er slechts één interesse toonde (door een aanvraag in te dienen), werd de veiling met een maand uitgesteld. Indien aan het eind van deze maand geen andere kandidaat zich had aangediend, dan mocht deze enige kandidaat een speciale toegangscode uitkiezen tegen een reserveringsprijs van S\$50.000. De codes werden verdeeld door middel van een Engelse veiling. De veiling vond plaats ten kantore van IDA. De operators moesten in-persoon bij de veiling aanwezig zijn. Het aantal toegangscode dat werd geveild was gelijk aan het aantal bieders min één. De toegangscode kwamen sequentieel in een bepaalde volgorde onder de hamer. Operators wisten vooraf in welke volgorde de toegangscode geveild zouden worden. De prijs in de veiling (per nummer) ging in vaste bedragen omhoog. Indien een operator bereid was voor een bepaalde prijs de code te kopen, moest hij een biedkaart opsteken. De veiling (per kavel) ging door totdat niemand meer bereid was hoger te bieden. Betalingen moesten geschieden binnen 7 dagen na afloop van de veiling. Toegangscode moesten binnen 6 maanden in gebruik zijn genomen en moesten "efficiënt" worden gebruikt. Indien aan deze voorwaarden niet zou worden voldaan, dan moest de code aan IDA teruggegeven worden. Toegangscode die via een veiling waren verdeeld mochten niet in andere handen overgaan en mochten niet worden verhandeld. De prijzen die in de veilingen betaald werden varieerden tussen S\$50.000 en S\$77.900.

Mooie 'vaste-lijn' en 'mobiele' nummers, zogenaamde 'golden numbers', werden niet geveild, maar tegen een vaste prijs vergeven. Voor ieder blok van 10.000 nummers, identificeerde IDA 486 nummers als 'golden numbers'. Het wel of niet 'golden' zijn van een nummer was afhankelijk van de laatste vier cijfers van het nummer. Nummers werden aangemerkt als een 'golden number' als zij eenvoudig te herinneren waren (zoals nummers eindigend op xxxx, xxyy, xyxy, xyyy, xyxx, xxxy of 1234) of indien zij veel Chinese gelukscijfers, zoals '8', bevatten. Voor ieder blok moest een vast bedrag betaald worden van S\$24.300. Dit betekende een prijs van S\$50 voor iedere 'golden number' in het blok. De prijs was bedoeld om de administratieve kosten te dekken. Operators die in het bezit zijn van zo'n nummerblok zijn vrij deze 'golden numbers' onder haar consumenten te veilen. SingTel, bijvoorbeeld, de dominante vaste netwerk operator, stelt een minimumbod van S\$515 in voor een enkele 'golden number' zoals xxx1166, xxx3388, en S\$2000 voor 'golden numbers' zoals xxx1111, xxxx2222, etc. De SingTel veiling is een eerste-prijs gesloten-bod veiling. Biedingen moeten (per post) binnen zijn voor een vastgestelde datum. Consumenten die alleen geïnteresseerd zijn in één nummer kunnen in principe op meerdere nummers bieden.³⁷ Om er voor te zorgen dat zij niet meer dan één nummer winnen, kunnen zij vooraf een voorkeurslijstje inleveren. Indien zij op meerdere kavels als winnaar uit de bus komen, krijgen zij - van deze winnende nummers - het nummer van hun hoogste voorkeur toegewezen. Het nummer waarop zij ook het hoogste bod hebben uitgebracht (maar lager op hun voorkeurslijstje) valt toe aan de consument die het één-na-hoogste bod op het betreffende kavel heeft uitgebracht. SingTel behoudt zich het recht voor een (hoogste) bod van een consument niet te accepteren.

³⁶ De *gewone* toegangscode heeft IDA verloot.

³⁷ De biedingen op de verschillende kavels hoeven niet gelijk aan elkaar te zijn.

Hong Kong

In 1998 en 1999 heeft OFTA een groot aantal speciale toegangsnummers (nummers beginnend met 15xx en 16xx) geveild onder *internationale operators*. Deze nummers bestonden uit nog niet gealloceerde nummers met ofwel een gemakkelijk te herinneren nummerpatroon ofwel geluksnummers volgens de Chinese numerologie. De veilingen vonden plaats op het kantoor van OFTA. Operators die niet mee wilden bieden hadden de mogelijkheid als waarnemer bij de veilingen aanwezig te zijn. De veilingen vonden geregeld plaats (wekelijks eind 1998 en maandelijks in 1999). Het aantal bieders moest tenminste drie zijn. Indien er minder dan drie geïnteresseerden waren, werd de veiling uitgesteld. De operators mochten ten hoogste één code verwerven. Codes werden sequentieel toegewezen door middel van een Engelse veiling (veiling bij opbod). OFTA hanteerde een minimumprijs van HK\$200.000. Deze codes brachten in totaal HK\$6,01 miljoen op. De in-gebruikname-termijn was één jaar. Indien de codes niet geactiveerd waren binnen het jaar, dan moesten de codes teruggegeven worden aan OFTA. De gewone toegangsnummers werden verdeeld via een loting.

Er werden 10 codes per keer geveild. Deze codes werden ter plekke uit de pool van speciale codes getrokken op een *random* wijze. Na het trekken van de codes, hadden de operators 10 minuten de tijd om hun biedstrategie te bepalen. Zoals gezegd werden de nummers sequentieel geveild. De operators konden door middel van handopsteken hun bod kenbaar maken. De toegestane tijdsinterval tussen ieder bod was 1 minuut. Dus, indien niemand binnen een minuut het vorige bod had verhoogd, stopte het biedproces op de betreffende code. Dit biedproces herhaalde zich 10 maal. De 10 codes werden vervolgens door OFTA aan de 10 hoogst biedenden conditioneel toegekend. Pas op het moment dat de licentie-aanvraag geldig was verklaard, kreeg de hoogst biedende de code formeel toegewezen. Als zou blijken dat de aanvraag ongeldig was, werd de code weer teruggedaan in de pool van speciale codes.

Commentaar onzerzijds

Wij kunnen ons voorstellen dat het voor de marktpartijen moeilijk was om optimaal te bieden. Immers, het gevaar van hoog bieden op het eerste (en de andere) kavel(s) is dat je het krijgt en dat het tweede kavel wellicht voor veel minder weggaat (maar dat je daar niet mee kan dingen omdat je al het eerste kavel hebt gekregen). De hoogsteieder op het eerste kavel kan daar wel eens spijt van krijgen. Een simultane multi-ronde veiling was mogelijk beter geweest. ■

In de (nabije) toekomst is OFTA ook van plan “speciale nummers” te gaan veilen. Een “speciaal nummer” definieert OFTA als “een specifiek nummer of code, of een blok van nummers of codes in het nummerplan voor telecommunicatiediensten in Hong Kong, dat attractief is of waarschijnlijk attractief zal zijn voor een consument (of consumenten) en waarvoor de consument bereid is te betalen”.³⁸ Zoals de naam al suggereert, een nummer is pas speciaal wanneer een consument een aanvraag voor dit nummer indient. De voorbereidingen van de veiling gaan terug tot begin 1997.³⁹ De start van de veilingen is uitgesteld omdat de wetgeving moest worden aangepast. De voorstellen liggen nu voor discussie aan de sector voor. De (hoofd-)doelstelling van de overheid voor de veiling is efficiëntie. OFTA heeft ook een aantal ‘guiding principles’ geformuleerd. Deze zijn onder andere de volgende:

- de procedure moet eerlijk en transparant zijn
- efficiënt gebruik van nummers en codes moet gestimuleerd worden
- verkrijgen van marktwaarde voor attractieve nummers en codes
- niet creëren van kunstmatige schaarste
- veiling moet efficiënt zijn
- het toewijzingsmechanisme c.q. de veiling moet niet onnodig complex zijn
- het opkopen van vele nummers moet worden tegengegaan
- geen enkele operator of consument moet een oneerlijke competitieve voordeel gegeven worden

In OFTA’s *consultation paper* van 14 juni jl. wordt handel in geveilde speciale nummers verboden. De in-gebruikname-termijn is vastgesteld op 45 dagen. Operators die nu reeds speciale nummers in bezit

³⁸ Bijvoorbeeld speciale telefoonnummers bestaande uit geluksnummers 8 en 3.

³⁹ Zie OFTA’s *consultation document*, getiteld “Special Number Arrangements (SNA)”.

hebben zullen hiervoor niet hoeven te gaan betalen. De minimumprijs voor een speciaal nummer heeft OFTA voor het moment vastgesteld op HK\$10.000, voor een nummerblok op HK\$200.000. OFTA zal besluiten welke speciale nummer(s) (blokken) onder de hamer komen bij iedere veiling. Uit de documenten is niet af te leiden voor welk veilingmodel OFTA gekozen heeft. OFTA is wel van plan bieden via de telefoon en via het internet toe te staan.