

Y2K-3G

Over 2 jaar is het 3^e Millennium echt begonnen. Dan is de 3^e generatie mobiele communicatie operationeel. Als we dan mobiel bellen horen we onze gesprekspartner niet alleen, we zien haar ook. We zien waar onze vrienden zijn en of ze beschikbaar zijn om bij te kletsen. Ons mobieltje informeert ons wie thuis voor de deur staat, waarschuwt als er iets niet in de haak is, houdt de voorraad in de koelkast in de gaten en vraagt tijdig of verse snijworst besteld moet worden, Ondertussen verstuur ik een videokaart aan mijn moeder, koop en verkoop ik aandelen, handel ik overige bankzaken af, zoek ik een goed restaurant en reserveer ik daar een tafel. Zo wordt de tijd in de Eurostar tussen Brussel en Londen ook nuttig besteed.

Voor het zover is moet er nog wel wat werk verzet worden. In Nederland is de eerste fase deze zomer gepland. In juli, zo werd deze week bekend, zullen 10 partijen bieden op het recht om dergelijke diensten, in vaktermen UMTS of IMT-2000 genoemd, in Nederland te mogen aanbieden. Minister Zalm heeft al geroepen dat die veiling wel 20 miljard gulden kan opleveren. Dat is inderdaad een aardig vakantiecentje, *f* 1250 per Nederlander.

Zalm stond te glimmen toen hij het bedrag noemde, U ziet het voor U. De vraag is echter of wij, consumenten, wel zo blij moeten zijn met een hoge veilingopbrengst. Partijen zijn natuurlijk alleen bereid veel te betalen als ze ook verwachten dat daarna in de markt terug te kunnen verdienen. Een hoge veilingprijs kan niet anders betekenen dan dat de marges hoog zullen zijn, dat de markt niet al te competitief zal zijn. Persoonlijk gun ik Zalm een aardig centje, maar ik betaal toch liever zelf een lagere telefoonrekening.

Ook politici en telecomaanbieders hebben zorgen geuit over de mogelijk hoge veilingprijzen. Voor de laatste groep is dat begrijpelijk, managers worden immers geacht de aandeelhouderswaarde te maximaliseren en elke gulden die aan de Staat betaald wordt kan niet aan de aandeelhouders worden uitgekeerd. Zoals altijd zijn ook nu politici weer wat minder gemakkelijk te doorgronden.

Neem nou CDA-Europarlementariër Wim van Velsen bijvoorbeeld, die in het *Financieel Dagblad* een ware kruistocht tegen de frequentieveiling ondernam. Hij draait de redenering die ik boven gaf -de

veilingprijs is hoog omdat partijen denken een hoge prijs uit de markt te kunnen halen- om en stelt dat een hoge veilingprijs een hoge marktprijs zal veroorzaken. Zijn argument is dat hogere kosten wel tot hogere prijzen moeten leiden, maar economen weten al sinds de tijden van Ricardo dat dit een onzinargument is. Concurrentie, ook imperfecte, impliceert dat vaste kosten geen invloed op de prijs kunnen hebben, en de te betalen veilingprijs is te kenmerken als vaste, verzonken kost. Wel toepasselijk trouwens om de naam Ricardo in de veilingcontext te noemen, of zou ook hier de causaliteit net andersom zijn?

De vijf UMTS-licenties zullen bij opbod verkocht worden en verwacht wordt dat de veiling de gehele maand juli zal duren. Het Ministerie van V&W zal ons elke dag via internet van de stand van zaken op de hoogte houden. De veiling zelf kan echter niet als technisch hoogstandje bestempeld worden en is zeker niet vergelijkbaar met de internetveilingen van Ricardo. Ze wordt gehouden in een hotel waar de bidders persoonlijk aanwezig moeten zijn. In elke ronde moet eenieder zijn bod op een papiertje schrijven en dit aan de notaris overhandigen. De notaris schrijft dan op een ander briefje wat allemaal geboden is en wie op dat moment het hoogste bod heeft. Op het moment dat de notaris geen post meer krijgt is de veiling afgelopen. Twee jaar geleden werden ook de DCS-1800-vergunningen (met Ben, Dutchtone en Telfort als winnaars) op deze archaïsche manier vergeven. De veiling nam toen 3 weken in beslag en leverde 1,8 miljard gulden op. Naar verwachting zullen partijen in het laatste uur van de komende UMTS-veiling evenveel uitgeven als gedurende die gehele eerste veiling.

De Nederlandse overheid heeft de mond vol over de informatiesamenleving maar als puntje bij paaltje komt wordt toch weinig gebruik gemaakt van de mogelijkheden die de nieuwe technologie biedt. We kunnen een voorbeeld nemen aan Zwitserland waar wel elektronisch geveild werd en iedereen de veiling live, via internet kon volgen. Als de sport op TV dan even wat minder interessant is, schakel je dan over naar de veiling om te zien of het daar spannender is. Binnen 2 jaar doe je dat allemaal met hetzelfde mobieltje.

Eric van Damme