

# Ceteris paribus

## HET WOORD AAN...

### Julian Wright

Julian Wright is hoogleraar aan de National University of Singapore.

#### Waar werkt u momenteel aan?

“Ik houd me bezig met zoekplatforms zoals boekingswebsites, online reisbureaus en andere internetmarktplaatsen die beperkingen opleggen aan wat aanbieders doen op markten. Ik let in het bijzonder op restricties om geen lagere prijs te vragen dan op het platform waar een bedrijf iets aanbiedt. Deze restricties staan bekend als *price parity clauses* oftewel laagsteprijsgaranties. Ze lijken vanuit het oogpunt van de consument in eerste instantie prima, omdat je overal dezelfde prijs ziet en weet dat je nergens goedkoper uit bent. Maar er is een verborgen probleem. Het platform rekent namelijk een fee aan de aanbieder, van bijvoorbeeld twintig procent, die de aanbieder weer doorrekent aan consumenten. Die zijn nietsvermoedend duurder uit – of ze nu het platform gebruiken of niet. Platforms verdedigen de laagsteprijsgaranties met het argument dat consumenten bij hen kunnen zoeken naar bedrijven (zeg een hotel) die ze elders boeken. De clause zou ze een verdienmodel geven waarmee ze tot voordeel van de consument kunnen bestaan. Ik besloot theoretisch onderzoek te doen naar het strategische gedrag op markten met de laagsteprijsgaranties.”

#### Wat komt eruit?

“Er zijn twee typen laagsteprijsgaranties. Bij de brede variant verbiedt een platform een aanbieder om elders lagere prijzen te voeren, hetzij op andere platforms hetzij op hun eigen website. Bij de smallere variant is het aanbieders alleen verboden om op hun eigen website een lagere prijs te voeren; er kan dan dus wel concurrentie bestaan tussen platforms. Mijn onderzoek laat zien dat er geen reden is om de algemene variant te behouden omdat het alle concurrentie wegneemt. Bij de smallere variant zijn de uitkomsten minder eenduidig en afhankelijk van de mate waarin consumenten geneigd zijn over te stappen tussen platforms.”

#### Waarom is dit relevant voor beleidsmakers?

“Beleidsmakers zijn er al mee bezig. Grote platforms als Expedia en



booking.com hebben zich onder druk van onderzoek van autoriteiten geïnteresseerd aan het verwijderen van de brede clause-variant. Maar hotels mogen nog steeds niet lagere prijzen rekenen op hun website zelf. De Franse overheid heeft onlangs ook de smallere variant verboden. Ze kunnen bijvoorbeeld een zogeheten *referral system* hanteren. Als ik op booking.com kom en toch direct via een hotelsite wil boeken, kunnen ze checken of je eerst via booking.com bent gegaan. Die kan dan een fee krijgen. Met dit model kan een hotel toch zelf een prijs stellen, en kan prijsdiscriminatie ontstaan tussen mensen die wel en niet een platform nodig hebben om een geschikte aanbieder te vinden. Mijn vrees is wel dat platforms alsnog een manier vinden om een laagsteprijsgarantie af te dwingen; bijvoorbeeld door aanbieders lager in de zoekresultaten te rangschikken als ze elders lagere prijzen hanteren.”

#### En dan is een beleidsmaker kansloos?

“Nee, zeker niet. Consumenten en bedrijven moeten weten hoe platforms zoekresultaten rangschikken. Als iemand je een financieel product aanraadt waarvoor hij of zij een commissie ontvangt, dan wil je dat van tevoren graag horen. Hiervoor bestaat in Nederland ook wetgeving. Voor internetplatforms zou het niet anders moeten zijn. Als je te weten komt dat een bedrijf bovenaan staat in de zoekresultaten omdat het meer betaalde aan het platform, dan zou je de zoekresultaten minder vertrouwen en misschien een ander bedrijf of platform uitkiezen. Meer openheid over de werkwijze van platforms bevoordeelt consumenten dus rechtstreeks. En indirect zou die openheid platforms kunnen aanmoedigen tot objectievere rangschikkingen.”

#### Rectificatie

In *ESB* 4725 staat per abuis een verkeerde voorletter vermeld bij Peter van der Meer, die samen met Thomas van Huizen en Janneke Plantenga auteur is van het artikel ‘De invloed van baanonzekerheid op mentale gezondheid’. Het gaat hier om Peter D. van der Meer en niet om zijn UU-collega Peter O. van der Meer.

