



De veilingklok loopt af

Auteur(s):

Koldijk, F.

*De auteur is branche-adviseur in de tuinbouw.***Verschenen in:**

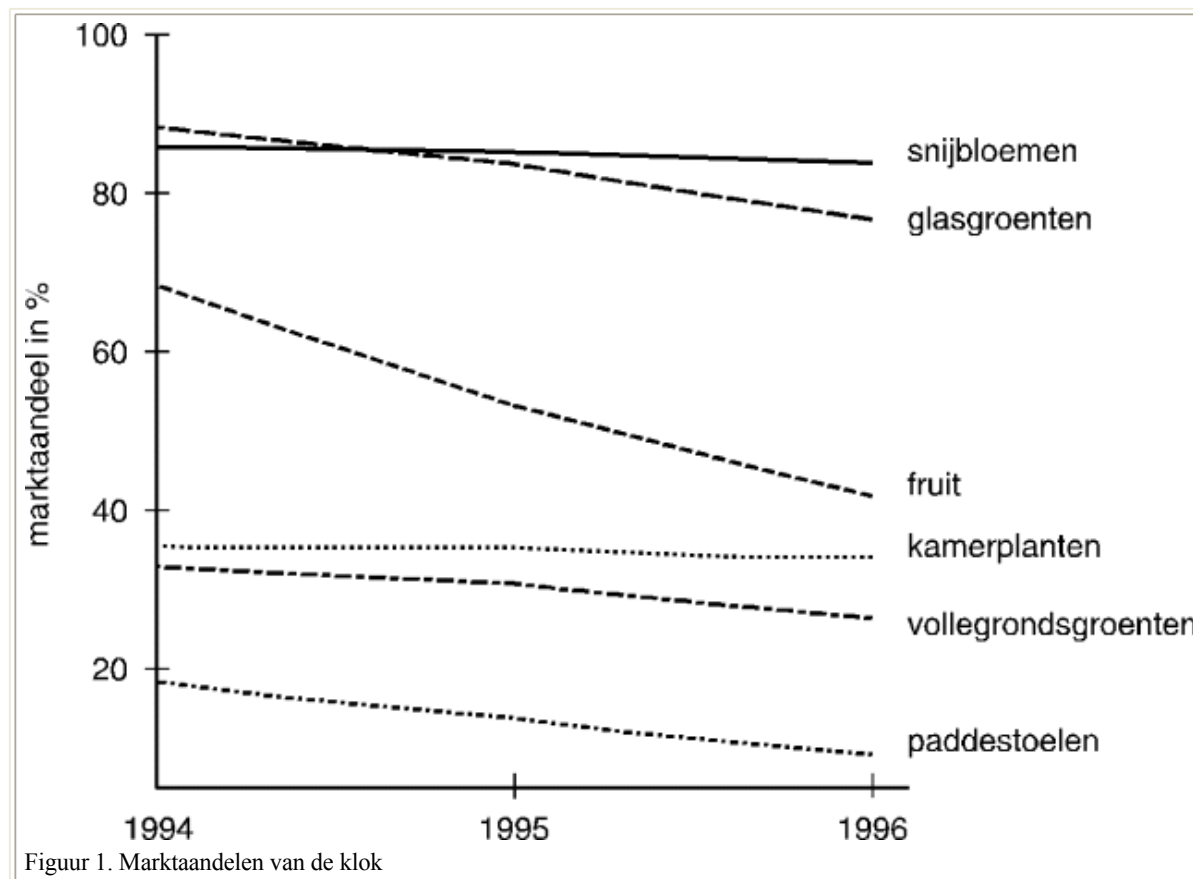
ESB, 82e jaargang, nr. 4087, pagina 9, 1 januari 1997

Rubriek:**Trefwoord(en):**

speltheorie, marktwerking, regulering

De veilingklok, het instituut waaraan de Nederlandse tuinbouw zijn internationale succes te danken heeft, is bezig in rap tempo te verbrokkelen. Het afmijnsysteem wordt verantwoordelijk gehouden voor de malaise in de prijsvorming. Na honderd jaar trouwe dienst acht men de veilingklok rijp voor het rommelhok. Hoe is het zo ver gekomen? Wat zijn de alternatieven? Een analyse.

Bij de handel in bederfelijke, oogstkritieke producten speelt het afmijnsysteem met een marktaandeel van ruim 80% van de in Nederland geproduceerde glasgroenten en snijbloemen nu nog een dominante rol. Maar bij de afzet van vollegrondsgroenten is het aandeel van de klok fors teruggelopen en is net als dat van kamerplanten minder dan 50% (zie [figuur 1](#)). Als de plannen van de groenten- en bloemveilingen worden doorgezet, is voor de klok in de toekomst nog slechts de marginale rol weggelegd, die zij speelt in de prijsvorming van paddestoelen en bloembollen.



Het is snel gegaan. In 1989 nog meende de Commissie van der Stee dat 'de veiling als prijsvormend instituut in 100 jaar tijd vrijwel de perfectie [heeft] benaderd'¹. Maar de commissie zag ook enkele haarscheurtjes. Inmiddels is de kritiek op het afmijnsysteem heviger geworden². De verwijten richten zich op vijf punten. De veilingklok zou:

- » marktgericht ondernemen belemmeren;
- » een juiste waardering van kwaliteitsproducten in de weg staan;
- » een te grillige prijsvorming kennen;

» prijsbederf in de hand werken;

» te hoge transactiekosten meebrengen.

Vernietigende kritiek, die de econoom in verlegenheid brengt wanneer hij de veiling opvoert als schoolvoorbeeld van de zegenende werking van de onzichtbare hand en begrippen als evenwichtvorming en doelmatigheid. In hoeverre zijn de klachten terecht en hoe kunnen ze worden verklaard?

Beperkte marktgerichtheid

De afzetketen van tuinbouwproducten kent veel schakels. Tussen producent en consument is er naast de veiling en de in- of exporterende groothandel ook nog de detailhandel. Door de lengte van de keten komt informatie over hoe de consument zijn product beleeft nauwelijks bij de teler door. De kweker, die de verkoop van zijn bloemen of groenten aan de veiling uitbesteedt, krijgt achteraf een simpel afschrift met de gerealiseerde dagprijs. Dat deze prijs de perfecte afspiegeling vormt van de marktverhoudingen is een theoretische fictie. De achterliggende waarderingen en koopmotieven blijven voor de verkoper verborgen. De producent wordt door de klok te veel van de markt afgeschermd om effectief te kunnen inspelen op de behoeften van de detailhandel, laat staan op die van de steeds grilliger consument.

Sterker nog, in zijn huidige vorm staat het afmjnsysteem de kweker niet eens toe de schakel, waarmee hij rechtstreeks zaken doet, adequaat te bedienen. Just-in-time levering, in precies de juiste kwaliteit en verpakking, is vooralsnog een onvervulde wens van de handel. Dat komt omdat het aanbod van oudsher vóór het veilen eerst fysiek voor de klok wordt gebracht en alleen in de aangevoerde vorm kan worden gekocht.

Waardering van kwaliteitsverschillen

Als producent van tuinbouwproducten staat Nederland vooral bekend om bulkproducten van middelmatige kwaliteit. Het gebrek aan variëteit en kwaliteit wordt op het conto geschreven van de anonimiteit van het veilen. Maar er is meer aan de hand. Telers van kwaliteitsproducten verwijten het afmjnsysteem dat het er niet in slaagt om een hogere kwaliteit in een naventant hogere prijs tot uitdrukking te brengen. Hoewel citroenen doorgaans niet bij afslag worden verkocht valt hier enige verwantschap herkennen met het door Akerlof beschreven 'lemons problem'³. Daarin wordt onzekerheid bij de kopers over de kwaliteit van een product als reden aangevoerd voor een korting op de eigenlijke marktwaarde. Aangezien de tuinbouwveilingen veel aandacht schenken aan goede informatie en kwaliteitskeuring is het niet waarschijnlijk dat dit probleem hier direct speelt. Er is een veel simpeler verklaring. Groentenveilingen verzamelen de producten in een bepaalde kwaliteitsklasse namelijk in één blok en keren aan de telers de gemiddelde prijs van de transacties in dat blok uit. Voor de individuele kweker is het dus strategisch optimaal om producten te telen die zich aan de onderkant van de kwaliteitsklasse bevinden.

De sierteeltveilingen kennen geen blokaanbod. Het product wordt op naam van de individuele kweker geveild. Toch speelt ook daar het probleem van gebrekkige kwaliteitswaardering. Kwekers betalen een veilingprovisie die gerelateerd is aan hun omzet. Het veilen van hoogwaardig product levert de veiling dus meer op dan de verkoop van eenzelfde hoeveelheid laagwaardig aanbod, terwijl de veilkosten gelijk zijn. Er stromen dus kruissubsidies van hoogwaardig naar laagwaardig product. Deze maken laagwaardig product naar verhouding aantrekkelijker.

Grillige prijsvorming

Op de veiling fluctueren prijzen onder invloed van variaties in vraag en aanbod. Wanneer een koper plotseling een verhoogde vraag naar een bepaald product uitoefent, bijvoorbeeld voor een grote verkoopactie, loopt hij het gevaar zijn eigen prijs op te drijven. Mede om die reden koopt het grootwinkelbedrijf liever niet op de klok. Dat prijzen per dag en zelfs per uur variëren is dus verklaarbaar. Maar dat eenzelfde product op vrijwel hetzelfde moment tijdens het veilen van één partij verschillende prijzen oplevert, laat zich lastiger duiden. Op een volkomen markt behoort, in elk geval op één tijdstip, voor homogene producten namelijk slechts één prijs te heersen. Het lijkt alsof we hier met een anomalie van doen hebben, een afwijking die in een iets andere gedaante als de 'declining price anomaly' bekend staat: het merkwaardige verschijnsel dat prijzen gedurende het veilproces de neiging hebben te dalen.

Hiervoor bestaan verschillende verklaringen. Ashenfelter houdt het op het 'afternoon effect' waarin de suggestie van een zekere psychische slijtage bij de bidders doorklinkt⁴. Waar commissionairs (zie kader) meebieden zou de prijs volgens Burns aan het begin van de veiling hoger kunnen zijn omdat het belang van agenten, om in elk geval een transactie af te sluiten, groter is dan het doen van een aankoop beneden de reservingsprijs van hun opdrachtgever⁵. Keser en Olson benaderen de kwestie van de andere kant en bekritisieren biedmodellen die dalende prijzen uitsluiten⁶. Zij achten modellen denkbaar waarin prijzen ook in theorie dalen, zodat de anomalie vervliegt.

Ik denk dat het simpeler ligt. Het theorema van de prijseenheid gaat op voor homogene goederen. Maar het aanbod op veilingen is niet homogeen, wel in technisch opzicht, want partijen bevatten identieke goederen, doch niet in commerciële zin. Op sequentiele veilingen, zoals in het afmjnsysteem, is de prijsvorming en aflevering namelijk in de tijd gespreid. Tijd is geld. Kopers brengen het nut van een tijdige levering tot uitdrukking in een hogere prijs dan voor een late levering. Dus dalen de prijzen (met soms meer dan 15%) naarmate de veiltijden uitlopen en de kosten van de kopers stijgen. Veilingen doen er daarom alles om aan de veiltijden te bekorten. Een maatregel ter versnelling van het veilproces is om partijen in oplopende minimum afnamegroottes te verkopen. Dit maakt het aanbod in weer een ander opzicht heterogeen. Omdat kopers een verschillend nut toekennen aan leveringen van uiteenlopend volume, bieden zij er verschillende prijzen voor. Dat verklaart de grote spreiding in prijzen van 'hetzelfde' product.

Prijsbederf

Een zwaar verwijt jegens de veiling is dat ze haar primaire taak veronachtzaamt: het realiseren van de hoogst mogelijke prijs. Inderdaad

staan de prijzen van tuinbouwproducten de laatste jaren sterk onder druk en verliest Nederland marktaandeel. Volgens haar critici speelt de veiling in deze ontwikkeling een negatieve rol, omdat het systeem door winkelketens wordt gemeden. Daardoor zou koopkracht naar andere kanalen wegvloeien en de prijs dalen.

Prijstheoretisch wringt deze redenering. Zoals gezegd moet in het model van volledige mededinging slechts een prijs heersen, namelijk die welke resulteert uit de evenwichtsvorming in de confrontatie van collectieve vraag- en aanbodcurves. Waar marktpartijen over perfecte informatie beschikken, en de tuinbouwsector benadert dat ideaal in hoge mate, zullen eventuele prijsverschillen tussen afzetkanalen en regio's binnen de kortste keren worden 'weggearbitreerd'. Omdat de prijstheorie abstraheert van het precieze gebeuren op concrete markten, kunnen verschillen tussen afzetkanalen wellicht beter vanuit de speltheorie worden verklaard. Maar ook die biedt geen uitkomst. De onlangs met een Nobelprijs onderscheiden econoom Vickrey heeft aangetoond dat het voor de gemiddelde prijs niet uitmaakt via welk openbaar prijsvormingsmechanisme men zijn producten verkoopt⁷. Dat telers in besloten, bilaterale onderhandeling met kopers een hogere prijs kunnen bedingen dan via een openbare veiling ligt evenmin voor de hand. Integendeel, in situaties van geïsoleerde ruil zal degene met de meeste onderhandelingsmacht en marktinformatie, en dat is de handelaar, meer kans zien de prijs naar zijn hand te zetten. Als het prijsmechanisme dus niet verantwoordelijk kan worden gehouden voor de achterblijvende prijzen, dan moet de reden worden gezocht bij een kennelijk geringere attractiviteit van het Nederlands product. Met een omweg kan het afzetkanaal invloed hebben op die aantrekkelijkheid, namelijk via de transactiekosten.

Hoge transactiekosten

Transactiekosten werken op twee manieren door in de opbrengst van Nederlandse kwekers. In de eerste plaats direct, in de vorm van veilingprovisie. Veilingleden betalen inmiddels circa 6 tot 8% van de productiewaarde aan afzetkosten. Hoewel dit percentage in vergelijking met veel andere branches laag is, menen vooral kwekers met een grootschalige en hoogwaardige productie, die onder de bestaande heffingsstructuur een relatief grote bijdrage aan de dekking van de veilingkosten leveren, dat zij de eigen afzet beter zelf kunnen organiseren. Directe verkoop neemt dan ook snel toe. Dat men daarbij dankbaar gratis gebruik maakt van de signaalfunctie van de openbare klokprijs wordt in veilingkringen met lede ogen aangezien. De free-riders ondergraven het financiële draagvlak van de veilingen en drijven de kosten van de achterblijvers op.

Ook transactiekosten aan koperskant hebben invloed op de opbrengst van de teler. In hun biedgedrag gaan inkopers namelijk uit van de winkelprijs, die voor hun een gegeven vormt. Na aftrek van de kosten en de beoogde winst resulteert de reserveringsprijs, de hoogste prijs die men bereid is te bieden. Elke kostenverhoging (waaronder die van veilingkosten) komt uiteindelijk in een lagere prijs voor de producent tot uitdrukking.

De veilingen hebben de groei van de aanvoer, met name in de sierteeltsector, vooral opgevangen via de bouw van extra klokken en tribunes. Omdat die door inkopers bemand moeten worden zijn de inkoopkosten aan handeskant de afgelopen jaren sterk toegenomen. Ook gebrekkige mogelijkheden tot maatwerk in het afmijnsysteem verhogen de kosten van de handel. En ten slotte vergt het systeem een zodanig hoge expertise, dat (vooral buitenlandse) winkeliers de hulp van specialisten inroepen. Daardoor kent de afzetketen in de tuinbouw een extra schakel.

Renovatie van het afmijnsysteem

De bovenstaande analyse geeft aan dat het huidige afmijnsysteem lijdt aan grote gebreken. Moet de klok daarom worden afgeschreven of valt het systeem te renoveren, zowel in termen van betere prestaties als lagere kosten? Het lijkt er op dat het systeem op een groot aantal punten kan worden verbeterd, vooral wanneer men openbare prijsvorming breder opvat dan de klok alleen⁸. Met moderne informatietechnologie is het mogelijk om prijsvorming en fysieke aanwezigheid voor de klok te ontkoppelen, zodat kan worden voorzien in de behoefte van de kopers aan maatwerk. Verder is een veel actievere rol voor de verkoper mogelijk dan bij het afmijnen.

Elders heb ik een variant op het principe van de call-market beschreven⁹. Daarin wordt de kweker geacht laatprijzen af te geven en kopers hebben de mogelijkheid om hun voorkeur voor partijen van bepaalde kwekers via een premie bovenop de marktprijs tot uitdrukking te brengen. Dit leidt tot een betere waardering voor kwaliteitsverschillen. Het grote voordeel van call-markten is verder de stabiele prijsvorming. Dat komt omdat de markt niet continu, zoals bij sequentiele veilingen, maar op gezette tijden wordt geruimd op een eenheidsprijs die geldt voor alle transacties in dat blok. Wanneer kopers en verkopers inzicht wordt geboden in het aanbod en het verloop van de biedingen op langere termijn, en bovendien de tijd en gelegenheid krijgen om dat inzicht te vertalen in een eventuele bijstelling van hun biedingen, zal de prijs vanzelf naar een stabiel, optimaal evenwicht tenderen. Het grote bezwaar dat grote kopers hun eigen prijs opdrijven wordt hierdoor grotendeels geëlimineerd.

Ten slotte lijkt de inzet van nieuwe technieken mogelijkheden te bieden om de transactiekosten terug te brengen. Zo kan de productiviteit van inkopers worden verhoogd. De kosten, het tijds- en kwaliteitsverlies en het capaciteitsbeslag op veilinggebouwen, voortvloeiend uit de omweg langs de klok, kunnen worden vermeden.

Bemiddelen als alternatief

Als de vooruitzichten op een hogere prestatie en kostenverlaging van een gerenoveerd openbaar prijsvormingssysteem zo gunstig zijn, waarom zoeken de veilingen het dan niet in die richting? Dat komt door de hoge verwachtingen die men koestert van het alternatief: bemiddeling. Het grote voordeel van bemiddeling is de mogelijkheid om leveringen exact op de wensen van de afnemer af te stemmen. Door rechtstreeks aan het grootwinkelbedrijf te leveren, kan de groothandel worden geëlimineerd. De verwachte kostenbesparing denkt men in een hogere prijs voor de kwekers te kunnen omzetten.

Of dit gaat lukken is de vraag. In de plantenhandel is bemiddelen een al langer ingeburgerd fenomeen. Daar leert de ervaring dat prijsverschillen tussen klok en bemiddelingsbureau, zoals de theorie voorspelt, in de praktijk na verloop van tijd weer worden geëgaliseerd, maar in de tussentijd aanleiding geven tot commerciële spanningen, waaronder de kwekers als zwakkere partij eerder geneigd zijn te buigen dan de kopers. Er zijn meer bezwaren tegen het bemiddelingsbureau. Bemiddelaars veroorzaken extra ruis in de informatieoverdracht tussen marktpartijen. Weliswaar behoeven koper en kweker, dankzij de signaalfunctie van de klokprijs, nu

nauwelijks kosten te maken voor de controle op de bemiddelaars, maar de 'agency-kosten' zullen ongetwijfeld toenemen als rol van de openbare prijsvorming verder wordt teruggedrongen. En waarom, ten slotte zouden gevestigde relaties voor hun dagelijkse handel de diensten van een bemiddelaar inroepen, als zij zaken ook bilateraal kunnen regelen? Het is veelzeggend dat de functioneren van de bemiddelingsbureaus in de plantenhandel de laatste jaren aan forse kritiek staat blootgesteld [10](#).

Mededinging of monopolistische concurrentie

De keuze tussen openbare prijsvorming via de klok of besloten afzet via het bemiddelingsbureau hangt vooral af van de visie op de ontwikkeling van de marktform in de tuinbouw. Dat de huidige markt voor tuinbouwproducten het model van volledige mededinging heel dicht benadert lijkt onbetwistbaar. Er zijn veel aanbieders en vragers. Gelijksortige producten van telers zijn in hoge mate onderling substitueerbaar. Marktpartijen kunnen zich gemakkelijk en snel op de hoogte stellen over wat er op de markt omgaat. En er is sprake van een lage drempel voor toe- en uittreding. In deze marktform tenderen de prijzen op den duur gemiddeld allemaal naar het niveau waarop de productiekosten net gedekt worden, zodat er geen sprake is van economische overwinst.

Een manier om zich aan deze wetmatige winsterosie te onttrekken is het produceren (en vermarkten) van goederen die zich wezenlijk onderscheiden van de concurrentie en waarvoor men derhalve een hogere prijs kan vragen. In het geval dat afzonderlijke aanbieders een eigen deelmarkt kennen, spreken we niet meer over volledige mededinging maar van monopolistische concurrentie. Wie gelooft in de mogelijkheden om de marktform in de tuinbouw te transformeren van volledige mededinging naar monopolistische concurrentie kiest onvermijdelijk voor bemiddelen. Integrale ketencontrole, essentieel voor het onderhoud van een producentenmerk, verdraagt zich namelijk niet met afzet via de klok.

De uitkomst

De voedingstuinbouw heeft duidelijk gekozen voor directe levering van merkproducten aan de grote retailketens. In die opzet is voor de klok en de traditionele grossier geen plaats meer. Deze strategie is niet zonder risico. Het ontwikkelen en onderhouden van een producentenmerk is notoir lastig, tijdrovend en duur. Dat geldt des te meer voor natuurproducten die qua uiterlijke en inwendige kenmerken nauwelijks van elkaar te onderscheiden zijn. Verder zal de eliminatie van schakels niet zonder slag of stoot gebeuren. De sector kan zich opmaken voor een stellingenoorlog met de groothandel en de vakbonden. Waar de groentensector kleur heeft bekend en de gekozen lijn consequent volgt, gaat de sierteelt een duidelijke keuze voorlopig uit de weg. Dat is zo mogelijk nog riskanter. Met hun driesporenbeleid voor renovatie van de klok en uitbouw van het bemiddelingsbureaus en ondersteuning van merk-ontwikkeling, willen de twee grote sierteeltveilingen kool en geit sparen, maar dreigen zij beide om zeep te helpen. Dat deze aanpak zal leiden tot hogere, in plaats van lagere kosten, tot spanningen tussen de diverse afzetkanalen en tot onrust en tegenacties bij de afnemers lijkt mij haast onontkoombaar. Alleen enkele kleinere veilingen, zoals 'Flora' in Rijnsburg en 'ZON' in Grubbenvorst, kiezen ondubbelzinnig voor het handhaven van het afmijnsysteem. Zij mogen rekenen op de welwillende steun en sympathie van de handel, maar hun positie lijkt te zwak om het voortbestaan van de klok als meer dan een lokale curiositeit zeker te stellen. Ondertussen ziet het buitenland met verwondering toe hoe Nederland de kip slacht die haar de gouden eieren bracht.

Het veiling-abc

Afmijnsysteem

Verkoopmechanisme waarbij de prijs hoog wordt ingezet om deze vervolgens d.m.v. een wijzer (klok) of afroep door een veilingmeester te laten zakken, totdat een iemand 'mijnt' op een prijs waartegen de transactie wordt gesloten.

Commissionairs

Zelfstandige tussenpersonen die tegen een vaste provisie, in opdracht en voor rekening van een koper, op de veiling inkopen. Ook inkopers, in vaste dienst van een handelaar, werken meestal met een gegeven richtprijs die zij niet mogen overschrijden, en die is afgeleid van de beoogde prijs op detailhandelsniveau.

Bemiddeling

Bij bemiddelen fungeert de afzetcoöperatie als tussenpersoon in een bilaterale (besloten) onderhandeling tussen koper en kweker(s), zonder daarin een financiële positie in te nemen. Net als makelaars treden bemiddelaars dan weer op als inkoopcoördinator voor kopers, dan weer als verkoopbureau voor kwekers.

Directe verkoop

Vermarkttingsvorm waarin de producent, of een kwekersvereniging, via een eigen verkoopapparaat voorziet in de afzet van het eigen product. Voor directe verkoop door veilingleden is ontheffing van de veilplicht noodzakelijk.

Call-market

Prijsvormingssysteem waarbij kopers en verkopers limietprijzen afgeven waartegen zij bereid zijn een goed te kopen respectievelijk verkopen. Op basis van het geheel van bied- en laatprijzen wordt de prijs berekend waartegen het grootste volume kan worden verkocht. Deze evenwichtsprijs wordt afgeroepen (called) als de geldende notering. Dit systeem wordt vooral toegepast bij de verhandeling van effecten.

VAL-systeem

Een variant op het principe van de call-market, waarin kopers de kans op toewijzing van preferente delen van een partij via matching-premies kunnen verhogen en waarin wordt gecorrigeerd voor quantumverschillen.

1 *Om schone zakelijkheid*, Rapport van de adviescommissie Perspectieven voor de agrarische secto in Nederland, t.b.v. het Landbouwschap onder voorzitterschap van mr. A.P.J.M.M. van der Stee 1989, blz. 37.

2 Zie o.a. de rapporten: *De markt gemist*, AT Kearny Management Consultants, 1994, blz 34, 38, 56 72; *Op weg naar een gezamenlijke toekomstvisie glastuinbouwcomplex*, Coopers & Lybrand, 1994, blz iv.

3 G.A. Akerlof, "The market for lemons: quality uncertainty and the market mechanism, *Quarterly Journal of Economics*, 1970, blz. 488-500. De openbare prijsvorming van tropisch fruit in Nederland gebeurt overigens bij opbod.

4 O. Ashenfelter en D. Genovese, Testing for price anomalies in real estate auctions, *American Economic Review*, 1992, blz. 653-656.

5 P.Burns, Experience and decisions making: a comparison of students and businessmen in simulated progressive auction, *Research in Experimental Economics*, 1985, blz. 139-157.

6 C. Keser en M. Olson, Experiments in sequential auctions, Creed conference paper, 1994, blz. 5.

7 R.J. Vickrey, Multiple-object auctions and competitive sealed tenders, *Finance*, maart 1961, blz. 37.

8 Dat de mogelijkheden van maatwerk binnen het kloksysteem nog niet zijn uitgeput blijkt uit de voorstellen van de organisatie van de bloemen- en plantengroothandel VGB. Zie hiervoor: Klok-Plus hoe de veilingklok uit te bouwen tot een multifunctioneel openbaar prijsvormend instrument, VGB Aalsmeer, september 1996.

9 F. Koldijk, De VAL van de veiling, *Vakblad voor de Bloemerij*, augustus 1995, blz. 38-41

10 Vereniging van Groothandelaren in Bloemkwekerijproducten, Onderzoek bemiddelingsbureaus november 1994.