



Veilen of onderhandelen

Auteur(s):

Droste, E.J.R.

De auteur is werkzaam bij de Vakgroep Econometrie van de Katholieke Universiteit Brabant. Zijn dank gaat uit naar Eric van Damme.

Verschenen in:

ESB, 82e jaargang, nr. 4116, pagina 618, 13 augustus 1997

Rubriek:

Uit de vakliteratuur

Trefwoord(en):

Veilen of onderhandelen

Auteur(s)

Droste, E.J.R.

De auteur is werkzaam bij de Vakgroep Econometrie van de Katholieke Universiteit Brabant. Zijn dank gaat uit naar Eric van Damme.

Uitgave

ESB

Verschenen in

970813

82

4116

618

Rubriek

Uit de vakliteratuur

Trefwoord

Marktwerking en regulering; Uit de vakliteratuur; Speltheorie

End mei werd bekend dat Getronics, IBM Nederland en Debis IT de drie overgebleven gegadigden zijn voor de overname van Roccade, het rekencentrum van de overheid. Deze ondernemingen dienen op korte termijn een businessplan op te stellen en aan te geven hoeveel zij bereid zijn te betalen. Roccade en de ministeries van Financiën en Binnenlandse Zaken beslissen daarna met welke partij exclusief zal worden onderhandeld. De Amerikaanse bedrijven EDS en CSC, waarvan werd verwacht dat ze de overige gegadigden zouden overbieden, zijn uitgesloten van deelname aan het onderhandelingsproces. Kennelijk heeft de opbrengst - de verkoopprijs van Roccade wordt geschat tussen de 100 en de 600 miljoen gulden - niet de hoogste prioriteit maar spelen ook andere zaken een rol, zoals de wens Roccade in Nederlandse handen te houden.

De verkoop van een staatsbedrijf kan, gegeven de voorselectie, in principe op twee verschillende manieren worden gerealiseerd. De overheid kan een veiling organiseren of met de gegadigden onderhandelen over de verkoop. Doel is nu wel een zo hoog mogelijke verkoopprijs. Probleem voor de overheid is hierbij het bestaan van asymmetrische informatie: de gegadigden weten bij benadering wat de minimum-prijs is waarvoor de overheid wil verkopen, maar de overheid weet niet precies hoeveel de gegadigden bereid zijn te betalen. In een recent artikel analyseren Bulow en Klemperer hoe de overheid dit probleem het beste kan aanpakken¹. In het onderstaande zal hun methode worden toegelicht, geïllustreerd met de privatisering van Roccade.

Bulow en Klemperer nemen als uitgangspunt een Engelse veiling. In een Engelse veiling biedt iedereen totdat de prijs gelijk is aan de waardering. Het biedproces stopt als de één-na-laatste bidder stopt met bieden. De prijs ligt dan vast - er wordt immers niet verder geboden - en de overblijvende laatste bidder krijgt Roccade. Als we er nu vanuit gaan dat er drie potentiële kopers zijn (de overgebleven

gegadigden voor Roccade), dat hun waarderingen tussen de 100 en 600 miljoen gulden liggen en uniform verdeeld zijn, dan kan de verwachte één-na-hoogste waardering worden berekend: 350 miljoen gulden. Dit is de verkoopprijs in deze Engelse veiling.

Deze prijs is lager dan de waardering van de kopende partij. Met een Engelse veiling kan de overheid het probleem van de asymmetrische informatie dus gedeeltelijk oplossen - ze kent nu de een-na-hoogste waardering - maar niet helemaal. Door na afloop van de veiling Roccade niet meteen te verkopen, maar te gaan onderhandelen met de winnaar van de veiling, zou de overheid de opbrengst kunnen verhogen. In deze onderhandelingen kan de overheid het beste een 'take it or leave it'-aanbod doen, dat hoger is dan de prijs die uit de veiling resulteert. Maar niet te veel hoger, dan is de kans immers groot dat de gegadigde afziet van de koop en blijft de overheid met Roccade zitten. Met enig rekenwerk, waarbij met name de hierboven genoemde veronderstelling van een uniforme verdeling van de waarderingen een rol speelt, kun je laten zien dat de verwachte opbrengst van dit, optimale, onderhandelingsproces gelijk is aan 385 miljoen gulden.

Onderhandelen is voor de overheid echter niet eenvoudig. Zoals gezegd is de kans aanwezig dat het 'take it or leave it'-bod van de overheid te hoog is, waardoor de verkoop niet tot stand komt. Omdat verkoop tegen een lagere prijs voor de overheid beter is dan niet verkopen, heeft de overheid een prikkel een nieuw, lager aanbod te doen. De overgebleven kandidaat zal zich dit realiseren en derhalve elk aanbod dat hoger is dan de prijs die tot stand is gekomen in de voorafgaande veiling naast zich neer leggen. De overheid moet zich zelf dus kunnen binden aan een eenmaal gedaan aanbod, anders heeft onderhandelen weinig zin ².

Het is dus nog maar de vraag, of de overheid er in zal slagen met de onderhandelingen een hogere opbrengst te verkrijgen dan met een veiling alleen. Bovendien, er is een manier om een nog hogere opbrengst te verkrijgen: door meer partijen tot de veiling toe te laten. De verwachte één-na-hoogste waardering bij vier bieders (bij een uniforme verdeling tussen 100 en 600 miljoen) is namelijk gelijk aan f 433 miljoen, dat is meer dan de overheid kan krijgen bij onderhandelingen met drie partijen. Bulow en Klemperer tonen in hun artikel aan, dat dit in het algemeen geldt. De verwachte opbrengst van een Engelse veiling met $(N + 1)$ deelnemers is altijd hoger dan die van iedere onderhandelingsprocedure met N deelnemers. Ofte wel: de kracht van het mededingingsmechanisme met één extra deelnemer is groter dan de kracht van het onderhandelings- mechanisme om de informatie-asymmetrie te verkleinen.

Voor de verkoop van Roccade betekent dit resultaat dat het verstandiger was geweest een veiling met tenminste vier bieders te organiseren, in plaats van te onderhandelen met drie gegadigden. De serieuze belangstelling van participatiemaatschappij Alpinvest uit Naarden, Philips-dochter Origin en de ondernemingen op de huidige shortlist maakt het organiseren van zo'n veiling mogelijk, ook als Roccade in Nederlandse handen moet blijven. De keuze voor een niet-optimaal onderhandelingsmechanisme en de beperkte mogelijkheden van de overheid om zich te binden aan een aangeboden verkoopprijs, versterkt de superioriteit van extra mededinging ten opzichte van onderhandelingscapaciteiten alleen maar

1 J. Bulow en P. Klemperer. Auctions vs. negotiations, *American Economic Review*, 1996, blz. 180-194.

2 Dit mechanisme staat bekend als de 'Coase conjecture': een monopolist in een markt van duurzame goederen die zichzelf niet kan binden aan een toekomstige prijs, raakt zijn marktmacht grotendeels kwijt indien de consumenten voldoende geduldig zijn.