



Redacteur ESB
f.lindner@sdu.nl

Eenmaal andermaal

Eindelijk komt uw favoriete artiest voor een concert naar Nederland. In de agenda is tijd vrijgemaakt, in het budget is geld opzijgezet voor de aankoop van de entreekaartjes. Maar wat blijkt als u tijdens de lunchpauze de kaartjes in de voorverkoop even denkt aan te schaffen? Alle entreebewijzen zijn al weg. Binnen een paar tellen uitverkocht. U heeft eigenlijk geen kans gehad. Er zit nu niets anders op dan te overwegen om via derden op het internet de tickets over te kopen tegen een veelvoud van de kassaprijs. Het is artiesten en concertorganisaties opgevallen dat de entreebewijzen in parallelle circuits vele malen meer geld opbrengen dan aan de kassa. Meeropbrengsten waarvan de organiserende partijen niets terugzien, maar waarvan ze weten dat mensen bereid zijn dit op te brengen. Om de doorverkoop van de concertkaartjes in Nederland aan te pakken, of liever om het opbieden te internaliseren, denken sommige organisatoren aan het zelf veilen van de kaartjes in plaats van ze voor standaard-kassaprijzen te verkopen. De Australische band INXS veilde onlangs alle beschikbare kaarten van hun wereldwijde tour.

Als er straks ook in Nederland een situatie is ontstaan waarin alle kaartjes bij opbod worden geveild dan kunnen de potentiële concertbezoekers daar de dupe van worden. Niet iedereen zal zich per opbod bij een openbare veiling de kaartjes kunnen veroorloven. De kaartjes zullen in de nieuwe situatie, net als in de huidige parallelle circuits, naar verwachting veel duurder uitvallen. "De muziekwereld en fans houden rekening met een verdubbeling van de prijzen" (AD, 26 januari).

Als de artiesten en organisatoren kiezen voor de veiling bij opbod, dan heeft dit een grote verschuiving in het consumenten- en producentensurplus tot gevolg. Bij de openbare veiling zou iedere concertconsument namelijk zijn reserveringsprijs uitgeven om maar kans te maken op een kaartje. Zo wordt

het volledige consumentensurplus dat bestond in de situatie van verkoop via de kassa afgeroomd en valt het volledig toe aan de organisatoren en artiesten. Als er al geveild moet worden dan zouden andere vormen dan de openbare veiling wellicht beter van toepassing kunnen zijn. Veilingvormen waarbij de consumenten niet direct hun reserveringsprijs hoeven te betalen en zo nog een deel van hun surplus overhouden.

Zo zou men een veiling per afslag kunnen overwegen. Daarbij geldt dan de kassaprijs als minimumprijs van de veiling, zodat de verkopende partij minimaal zijn surplus uit de situatie van kassaverkoop overhoudt. De aanbieder van kaartjes zet de kaarten tegen een zeer hoge prijs in de veiling waarna men de prijs laat dalen. In deze vorm komen de kansen van het winnen van de veiling tussen mensen die weinig geld voor een kaartje te besteden hebben en de personen die veel geld achter de hand hebben dichterbij elkaar te liggen. Laatstgenoemden ontvangen namelijk een stimulans om het kaartje goedkoper te kunnen bemachtigen dan het volledig moeten inzetten van hun budget om maar zeker te zijn van de kaartjes. Hoe lager de prijs wordt, des te hoger het consumentensurplus en voor des te meer mensen de reserveringsprijs in zicht komt.

Ook zou men een omgekeerde veiling kunnen organiseren. Hierbij is de winnaar de persoon die het laagste unieke bod op een kaartje doet. Alle soorten bidders maken kans om een veilingronde te winnen, omdat niemand van elkaar weet hoeveel er geboden is en welke biedingen uniek zijn. Om zelf geen verlies te hoeven nemen, stellen artiesten en organisatoren ook hier een minimumprijs in ter waarde van een gewoon entreebewijs. Waarschijnlijk haalt de organisatie extra opbrengst op, omdat de kaartjes niet gelijk aan de kassaprijs worden geveild. Niemand zal de kassaprijs bieden, omdat men ervan uitgaat dat iemand anders deze prijs vast wel biedt, waardoor het bij een tweede bidder geen uniek bod meer is. Consumenten houden hun reserveringsprijs in het achterhoofd en zullen beredeneren wat een geschikt laag bod zal zijn. Bij deze variant blijft het grootste gedeelte van het consumentensurplus in stand. Dat concertorganisatoren balen van de hoge doorverkooprijzen van hun kaartjes in de parallelle circuits is te begrijpen, maar veilingen organiseren per opbod resulteert dat concertbezoek alleen nog is weggelegd voor een zeer kleine elite. Daarbij vervalt het volledige consumentensurplus aan de organisatoren en artiesten, en mag men zich afvragen of dat de bedoeling is. In de kaartjes uit de huidige reguliere verkoop zit namelijk al een flink surplus voor de producenten verwerkt, maar schijnbaar is dit nog niet genoeg. Voorlopig blijft het klinken: eenmaal, andermaal, opgekocht.