

Autoveiling: een goed idee?

Henk heeft een plan gemaakt om te starten met een veilingssite waarop garagebedrijven tweedehands auto's kunnen aanbieden aan consumenten. De veiling geschiedt bij afslag: een auto staat op de site tien dagen te koop, waarbij wordt begonnen met een duidelijk te hoge prijs waarna de prijs naar beneden wordt aangepast. Bij de website geregistreerde consumenten kunnen aangeven te willen kopen. Indien de veilingprijs van de auto zakt tot een vooraf bekend gemaakte bodemprijs, wordt de auto van de veiling teruggetrokken. Die bodemprijs wordt door de aanbieder van de auto vastgesteld. De aanbieder van de auto betaalt de veilingssite altijd 20% provisie over het verschil tussen de veilingprijs en de bodemprijs.

Om een idee te krijgen hoe de veiling zal werken, heeft Henk een voorbeeld uitgewerkt waarbij hij uitgaat van een aantal veronderstellingen.

- Consumenten nemen voordat zij deelnemen aan de veiling een beslissing over het bedrag dat zij maximaal bereid zijn te besteden aan de aangeboden auto (maximumbudget).
- Consumenten proberen minder te besteden dan het maximumbudget, waarbij ze het risico nemen de auto niet te krijgen.
- Consumenten kennen de maximumbudgetten van de andere gegadigden niet.
- Consumenten hebben zich een beeld gevormd van de bedragen die in het verleden voor soortgelijke auto's zijn betaald.
- Een garagebedrijf laat een auto veilen met een bodemprijs van € 11.300.
- Er zijn vier consumenten van wie het maximumbudget groter is dan de bodemprijs:

consument	maximumbudget
A	€ 15.100
B	€ 11.900
C	€ 13.200
D	€ 14.200

Het is Henks bedoeling om de site tot een succes te maken en vervolgens te verkopen. Zijn vriendin Aisha betwijfelt of de veiling kan rekenen op voldoende belangstelling van consumenten en aanbieders. Zij geeft Henk een waarschuwing en een advies.

- Er is sprake van asymmetrische informatie.

- Wellicht is veilen per opbod beter dan veilen bij afslag. Bij veilen per opbod staat de auto ook tien dagen te koop, om te beginnen tegen de bodemprijs. Consumenten kunnen, in stappen van € 50, een hoger bod uitbrengen. Dit bod wordt op de site vermeld waarna andere gegadigden weer hoger kunnen bieden. Na tien dagen gaat de auto naar de hoogste bieder.
- a** Leg uit dat asymmetrische informatie het succes van de site kan bedreigen.
- b** Noem één manier waarop Henk de asymmetrie van de informatie zou kunnen verminderen.
- c** Leg uit dat niet met zekerheid te bepalen is welke veilingprijs in het voorbeeld van Henk tot stand zal komen.

Henk wil kijken wat het veilen per opbod zou betekenen voor zijn provisieopbrengst. Hij gaat daarbij uit van het gegeven voorbeeld.

- d** Bereken de provisieopbrengst als de desbetreffende auto per opbod geveild zou worden. Licht de berekening toe.

Henk overweegt om de regels voor zijn provisie te veranderen; de aanbieders betalen 10% over het verschil tussen de veilingprijs en de bodemprijs met een minimum van € 200. Dat minimumbedrag moeten de aanbieders voorafgaand aan de veiling altijd betalen.

- e** Beschrijf dat deze verandering van de provisieregels kan leiden tot:
- een hogere provisieopbrengst van de veilingssite maar ook tot
 - een lagere provisieopbrengst van de veilingssite.
- Betrek in beide gevallen in de beschrijving de hoogte van de bodemprijzen en de belangstelling van consumenten. Gebruik ongeveer 160 woorden.