

En lukket UMTS-auktion giver øget usikkerhed

Såfremt Forskningsministeriet fastholder sit forslag om, at den danske UMTS-auktion skal afholdes som en lukket auktion, vil de danske teleselskaber stå over for en særdeles vanskelig opgave. Det skyldes bl.a., at den lukkede auktionsform vanskeliggør værdifastsættelsen af en UMTS-licens.

Alt tegner til, at Forskningsministeriet fastholder sit forslag om, at den danske UMTS-auktion vil blive afholdt som en såkaldt lukket auktion. Det sker på trods af en bred kritik fra telebranchen af forslaget om brug af denne auktionsform.

Forskningsministeriet kan dog i vid udstrækning tillade sig at sidde kritikken af den valgte auktionsform overhørig, fordi en række af de danske teleselskaber af forretningsmæssige og strategiske hensyn skal have en UMTS-licens. Det gælder i særdeleshed de fire selskaber, der allerede ejer og driver mobilnet i Danmark: TDC, Sonofon, Telia og Mobilix. Uanset valg af auktionsdesign og uanset kursfald og likviditetsproblemer i den europæiske telesektor vil disse fire selskaber således med stor sandsynlighed være at finde blandt byderne, når auktionen begynder den 5. september.

Den valgte auktionsform indebærer, at bud afgives i en lukket kuvert, og at de fire højest bydende selskaber efterfølgende tildeles en UMTS-licens. Prisen for hver af de fire licenser fastsættes til den pris, som den fjerdehøjest bydende har budt.

I den forbindelse er et afgørende spørgsmål, hvor meget det enkelte selskab er parat til at byde for en UMTS-licens. Selv om det er tilladt at afgive flere bud, er det kun det højeste bud, der opfattes som bindende. Det betyder, at selskaberne reelt kun har »et skud i bøssen«.

Hvor meget, det enkelte selskab er parat til at byde, afhænger af, hvilken værdi en UMTS-licens forventes at have for selskabet. Denne værdi kan principielt opgøres som forskellen i de forventede pengestrømme i de to situationer, hvor selskabet henholdsvis vinder og ikke vinder en UMTS-licens.

I opgørelsen af værdien er det ikke alene den isolerede UMTS-forretning, der er relevant. Det er også nødvendigt at indrage og tage højde for effekterne på alle selskabets forretningsområder, herunder særligt selskabets eventuelle eksisterende mobilnet. Et eksisterende mobilnet vil eksempelvis kunne drage fordel af eksisterende infrastruktur, kunder og brand, samtidig med at selskabet vil være villig til at betale en ekstrapræmie for at undgå at miste sine eksisterende mobil-kunder. En licens vil derfor alt andet lige have højere værdi for et eksisterende mobilnet end for et nyt selskab. Endelig vil der være en vis signalværdi i at vinde en UMTS-licens, som er vanskelig at opgøre.

Ved værdifastsættelsen må byderne endvidere tage hensyn til en lang række risikofaktorer af teknologisk og markedsmæssig karakter.

De teknologiske risikofaktorer knytter sig især til dataoverførselshastigheder samt prisen, kvaliteten og introduktionstidspunktet for de infrastrukturkomponenter og håndsæt, der skal benyttes til UMTS-nettet. De markedsmæssige risici vedrører især usikkerheden om, hvilke tjenester der vil blive udviklet, hvor hurtigt disse lanceres, og i hvilket omfang forbrugerne vil efterspørge disse tjenester. Hertil kommer usikkerhed om karakteren og intensiteten af den fremtidige konkurrence på UMTS-markedet.

For såvel de teknologiske som de markedsmæssige risikofaktorer gælder, at de enkelte bydere, trods indbyrdes forskelle, alle vil have en interesse i at sammenligne og analysere andre byders forventninger hertil. Det skyldes, at begge typer af risikofaktorer påvirkes af forhold, der ligger uden for det enkelte selskabs indflydelse.

I den auktionsform, der traditionelt er blevet anvendt i UMTS-auktioner, afgives åbne bud over flere runder. Konsekvensen er, at den enkelte byder gennem deres kendskab til de øvrige bud får mulighed for at vurdere de øvrige byders forventninger til fælles risikofaktorer. Det betyder, at information deles mellem de forskellige bydere under auktionen, hvilket giver byderne mulighed for løbende at justere deres værdifastsættelse af en UMTS-licens. Dette er ikke muligt med den foreslåede auktionsform. Andersen Management International har tidligere rådgivet i forbindelse med europæiske mobilauktioner, herunder UMTS-auktioner. Erfaringerne herfra tyder på, at denne informationsdeling spiller en væsentlig rolle for værdiansættelsen af licenserne og udfaldet af auktionen.

Forskningsministeriets udspil til auktionsregler indeholder derudover en række restriktioner, der har til hensigt at begrænse den information, som potentielle deltagere ellers ville få om øvrige deltageres antal og identitet. Brud på disse regler kan give bøder på op til 200 millioner kroner. Potentielle bydere er derfor allerede på nuværende tidspunkt meget forsigtige i forhold til udveksling og diskussion af relevant viden og information. Det kan betyde, at selskabernes værdifastsættelse bliver mere usikker.

Manglende information om deltagernes antal og identitet skaber desuden problemer i forhold til den enkelte byders vurdering af den fremtidige konkurrence. Værdien af en UMTS-licens afhænger i høj grad af, hvilke konkurrenter et bydende selskab forventer. Hvad betyder det eksempelvis, hvis et stort udenlandsk teleselskab viser stor interesse for at vinde en dansk UMTS-licens? Hvad betyder det, hvis der er et stort antal bydere? Konsekvensen er, at oplysninger, der har stor indflydelse på en byders vurdering af værdien af en UMTS-licens, ikke er tilgængelige.

Foruden den usikkerhed, der generelt er ved værdifastsættelse af UMTS-licenser, introducerer den lukkede auktionsform dermed yderligere væsentlig usikkerhed.

Jonas Holm
Jens Anders Kovsted, Ph.d.
Jasper Boe Mikkelsen
Martin Reland
er konsulenter i Andersen Management International.