

Werkt de markt wel goed? Over structuur, gedrag en prestaties

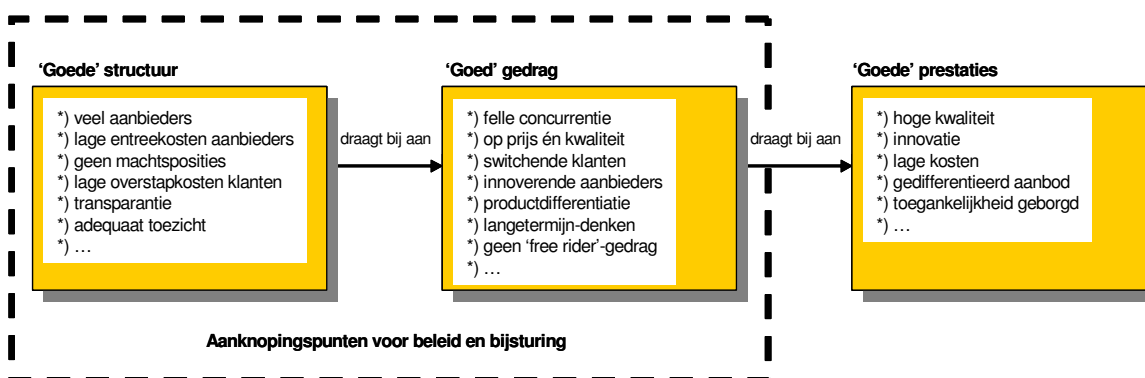
Het onderzoeken van en adviseren over de werking van markten is een belangrijk werkveld van Decisio. Marktwerking staat de laatste jaren sterk in de schijnwerpers en er is heftig publiek debat over de vraag of marktwerking 'goed' is en zo ja, onder welke voorwaarden marktprikkels kunnen worden ingevoerd. De discussie is sterk politiek van karakter en de emoties laaien hoog op. Denk bijvoorbeeld aan het vrijgeven van de markt voor binnenstedelijk taxivervoer en de grote weerstanden daartegen bij de getroffen taxichauffeurs. Of aan het aanbesteden van concessies voor openbaar vervoer of collectief vraagafhankelijk vervoer. Andere actuele issues betreffen de introductie van vormen van marktwerking in de zorg, het onderwijs of de kinderopvang. Voor de één is marktwerking per definitie het middel om te komen tot betere kwaliteit en lagere kosten van dienstverlening terwijl voor anderen marktwerking bij voorbaat verdacht is. Wat Decisio betreft is het introduceren van marktprikkels niet meer en niet minder dan een middel dat *kan* bijdragen aan betere kwaliteit, meer keuzevrijheid en lagere kosten. Het gaat er om de voorwaarden voor marktwerking goed te onderzoeken en vervolgens te bezien op welke wijze marktprikkels eventueel kunnen worden geïntroduceerd.

Voorwaarden voor 'goede' marktwerking gedegen in kaart brengen...

De vraag of de markt 'goed' of 'voldoende' werkt benaderen wij met een drieledig analytisch concept:

- Structuur van de markt.
- Gedrag van actoren op de markt (vragers, aanbieders, overig).
- Prestaties van de markt (in termen van in kwaliteit, kosten, keuzevrijheid en dergelijke).

De achterliggende gedachte is dat een 'goede' structuur van een markt bijdraagt aan 'goed' gedrag van de marktpartijen, wat uiteindelijk ten goede komt aan het presteren van de markt in termen van prijs, kwaliteit en andere voor consumenten, aanbieders en beleidsmakers belangrijke indicatoren:



... en vervolgens consequenties trekken wat betreft vorm en mate van concurrentie

De gewenste goede structuur van een markt is niet iets dat als vanzelf ontstaat, beleidsmakers en toezichthouders moeten daar een gedegen analyse van maken. Er is in het verleden op dit vlak ook genoeg verkeerd gegaan. Het is zaak ervoor te zorgen dat het betaalde leergeld niet voor niets is geweest. In diverse sectoren van de zorg zijn inmiddels marktprikkels geïntroduceerd, maar de vraag

kan wel worden gesteld of de gemiddelde zorgafnemer echt goed kan beoordelen bij welk ziekenhuis hij of zij zou moeten aankloppen. Er is in diverse sectoren nog veel werk aan de winkel bij het transparanter maken van de markt, om zo de positie van de cliënten te versterken ten opzichte van de aanbieders. Eén van de manieren om dit te bereiken, is het introduceren van vraagsturing door middel van de zogenoemde 'rugzakjes' of persoonsgebonden budgetten. De eerste ervaringen hiermee lijken in grote lijnen positief. Afgezien van de vaak hoge administratieve lasten, ervaren zowel cliënten als óók aanbieders het vaak als bijzonder positief dat hierdoor meer maatwerk in de dienstverlening kan worden gestimuleerd. De adviseurs van Decisio zijn economisch onderlegd en kunnen met u meedenken over hoe prikkels kunnen worden geïntroduceerd op een zodanige manier dat deze ook daadwerkelijk ten goede komen aan de cliënt.

Leergeld is in diverse sectoren betaald wat betreft aanbestedingsprocedures. Thuiszorg, openbaar vervoer en collectief vraagafhankelijk vervoer zijn slechts enkele van de vele sectoren waarin tot aanbesteding van 'pakketten' is overgegaan. Achter deze pakketten gaan echter cliënten schuil met vaak beperkte mogelijkheden om invloed uit te oefenen op de hun geboden dienstverlening. Bekende voorbeelden zijn het doelgroepenvervoer voor gehandicapten of het leerlingenvervoer. Ook in sectoren als de thuiszorg en in de kinderopvang wordt steeds meer aanbesteed als gevolg van wet- en regelgeving en zakelijk denkende bestuurders. Als 'het busje te laat komt' in het doelgroepenvervoer of indien er grote onzekerheid ontstaat onder werknemers in de thuiszorg, dan kunnen zowel lokale als landelijke bestuurders hun borst nat maken. Decisio heeft bij veel aanbestedingstrajecten economische expertise ingebracht in de vorm van marktconsultaties of marktverkenningen.

Recente onderzoeken van Decisio betreffen zeer uiteenlopende sectoren: van de fietsenmarkt via de supermarkten naar bijvoorbeeld de verkoop van kerftabak. Een tweetal voorbeelden zijn:

Decisio heeft in opdracht van OPTA en in samenwerking met de Universiteit van Tilburg een theoretisch marktwerkingsonderzoek uitgevoerd naar zogenoemde 'indirecte prijsdruk'. In technologisch snel veranderende en complexe markten als de markt voor breedband internettoegang, is een goed begrip van hoe deze markt werkt essentieel voor het invullen van het marktordeningsbeleid. Het onderzoek richtte zich op het concept van indirecte prijsdruk. Van indirecte prijsdruk kan sprake zijn in markten waar slechts één of enkele spelers bepaalde grondstoffen, halfabrikaten of technieken leveren die niet substitueerbaar zijn, maar waarmee door andere bedrijven eindproducten worden gemaakt die voor de eindgebruikers wel in enige mate inwisselbaar zijn.



In opdracht van de Federatie Nederlandse Levensmiddelen Industrie heeft Decisio met Langman Economen de inkoopmacht van supermarkten onderzocht. Er is spake van zogenoemde *two sided markets*: supermarkten kopen niet alleen producten in, maar zij bieden bovendien zelf schapruimte aan en deze schapruimte vertegenwoordigt ook een belangrijke economische waarde. De positie van supermarkten blijkt sterk. Een supermarktketen is al gauw goed voor meer dan een



kwart van de omzet van veel leveranciers, terwijl de betreffende producten voor de supermarkt vaak niet meer dan één procent van de omzet vertegenwoordigen. De huismerken versterken de positie van de supers verder.

Referenties marktwerking

- *Onderzoek naar strategische toekomstopties voor Kabel Noord met een focus op de publieke belangen, maatschappelijke effecten en zakelijke overwegingen.* In opdracht van Kabel Noord.
- *Onderzoek naar de gehanteerde betalingstermijnen binnen de Nederlandse Levensmiddelenindustrie.* In opdracht van de FNLI (Federatie Nederlandse Levensmiddelen Industrie).
- *Ondersteuning bij het opstellen van een advies over de invoering van prestatiebekostiging voor het ambulancevervoer.* In opdracht van de Nederlandse Zorgautoriteit.
- *Economische effecten van beperking verkoopkanalen van tabak.* In opdracht van Vereniging van Nederlandse Kerftabakindustrie
- *Marktstructuuranalyse van een deelmarkt in de bouw.* In opdracht van de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa).
- *Analyse inkoopmacht van supermarkten, i.s.m. Langman Economen.* In opdracht van de FNLI (Federatie Nederlandse Levensmiddelen Industrie).
- *Indirecte prijsdruk bij marktanalyses, een theoretische studie.* In opdracht van OPTA (i.s.m. Universiteit Tilburg).
- *Analyse van de renovatie en B&U-markt in Nederland: advisering omtrent aanbesteding Progis III (geluidsisolatie rond Schiphol).* In opdracht van Rijkswaterstaat Progis.
- *Introductie van bank- & verzekeringsproducten.* In opdracht van de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa).
- *Analyse van de woning- en utiliteitsbouwmarkt met het oog op het wegnemen van barrières voor innovaties in de bouw.* In opdracht van Ministerie van VROM.
- *Marktverkenning bouwmarkt Maasroute, als onderdeel van een aanbestedingsstrategie voor infrastructuurele werken.* In opdracht van Rijkswaterstaat Limburg.
- *Analyse van de fietsenmarkt in Nederland (productie en handel).* In opdracht van de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa).
- *Marktanalyse zand- en grindmarkt in Nederland.* In opdracht van de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa).
- *Marktanalyse van de onderhouds- en reparatiemarkt van PC's in Nederland.* In opdracht van de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa).
- *Analyse van de grondmarkt met het oog op de herstructurering van bedrijventerreinen.* In opdracht van SenterNovem.
- *Marktanalyse waterreinigingsmiddelen en bedrijfseconomische analyse Norit.* In opdracht van UFJI-instituut Japan.
- *Ontwikkeling en formulering van economische trends ten behoeve van een nieuw marketing- en productontwikkelingsbeleid.* In opdracht van een internationale accountantsfirma.
- *Marktonderzoek binnenvaart, onderzoek naar binnenvaartmarkten en verdieping van specifieke segmenten.* In opdracht van Ministerie van V&W.
- *Herformulering van het marketingbeleid, vraag- en aanbodanalyses en benchmarking.* In opdracht van een nationaal werkende groothandel in DHZ- en HRO-bouwmaterialen.



- *Opstellen overzicht van de Direct Marketing markt in Nederland.* In opdracht van een internationaal opererend call center (in samenwerking met de Positioneringsgroep).
- *Marktonderzoek Netshare.* In opdracht van Netshare Nederland B.V.

Indien u nadere informatie wilt over de activiteiten van Decisio op het terrein van marktwerking en aanbestedingsstrategieën of met ons wilt kennismaken, dan kunt u vrijblijvend contact opnemen.

Contactgegevens

Decisio BV	Telefoon 020-6700562
Valkenburgerstraat 212	Fax 020-4701180
1011 ND Amsterdam	Website www.decisio.nl
