

Economisch onderzoek op Europese schaal

W.T.M. Molle

De afgelopen jaren hebben een grote dynamiek laten zien in de dienstensector in het algemeen en in de zakelijke dienstverlening in het bijzonder. Waren bedrijven in deze sector vroeger relatief klein en vooral gericht op lokale markten, recentelijk heeft zich een proces van schaalvergroting en internationalisatie voorgedaan. 'Europa 1992' heeft in dit verband een versnellende werking gehad: het heeft een aantal afnemers van diensten die tot nog toe nationaal beschermd werden in de sfeer van de concurrentie gebracht. Bovendien heeft de met 1992 gepaard gaande deregulering van onderdelen van de zakelijke dienstverlening nieuwe mogelijkheden geopend, zowel voor produkt- en marktvernieuwing alsook voor internationale samenwerking van bedrijven in deze sector.



Een golf van fusies, overnames en samenwerkingen was daarvan het gevolg. Zowel nationaal om de penetratie van anderen op de thuismarkt te bemoeilijken, alsook internationaal om gezamenlijk een sterkere marktpositie op te bouwen. Vanuit wetenschappelijk oogpunt is het interessant om deze ontwikkeling te beschrijven en te analyseren. Vanuit zakelijk oogpunt is het nodig om er ook consequenties uit te trekken en tot actie over te gaan. Ik zal aan beide punten in dit stukje aandacht besteden.

Allereerst de korte beschrijving van een aantal ontwikkelingen. De zakelijke dienstverlening is een nogal bont geschakeerde bedrijfstak. Typische activiteiten in deze sector zijn reclame, marktonderzoek, software, accountancy, advocatuur, engineering, organisatie- en fiscaal advies, en economisch onderzoek en advies. Sommige bureaus hebben een aantal van deze functies horizontaal geïntegreerd; veel voorkomende combinaties zijn enerzijds accountancy met organisatie- en fiscaal advies, en anderzijds reclame met marktonderzoek en communicatie. In al deze branches zijn grote bureaus ontstaan door nationale en internationale fusies en samenwerkingen. Laten wij eens wat nader bekijken hoe een aantal onder hen gereageerd heeft op de veranderingen in hun omgeving.

De accountants waren bij de eersten die internationaal gingen samenwerken en fuseren, daartoe aangezet door hun grote multinationale klanten, die hun dochters graag wereldwijd volgens dezelfde standaarden gecontroleerd wilden hebben. Het aldus ontstane inter-

nationale netwerk bleek ook te gebruiken door de belasting- en organisatieadviesafdelingen van deze accountantsmaatschappen, die daardoor een kostenvoordeel kregen ten opzichte van niet internationaal geïntegreerde collega's. Zij konden dit voordeel omzetten in een grotere groei, tot uiting komend in een groter marktaandeel.

De onafhankelijke (dat wil zeggen niet aan accountants gelieerde) organisatieadviesbureaus hebben daar een antwoord op gegeven (bij voorbeeld Berenschot met de European Independents). Een vergelijkbaar antwoord van de kant van de onafhankelijke belastingadviesbureaus is, gezien de vergelijkbare positie waar deze in zitten, zeker te verwachten.

De advocaten zijn recentelijk in beweging gekomen. Waar zij vroeger vertrouwden op min of meer informele netwerken heeft de vergrote vraag naar internationale juridische diensten, de druk van de grote Britse en Amerikaanse kantoren en de deregulering in een aantal EG-landen als Frankrijk en Duitsland geleid tot een veelheid van samenwerkingen van bestaande kantoren op Europese schaal.

De genoemde branches hebben een aantal zaken met elkaar gemeen. Allereerst dat hun activiteiten worden uitgevoerd in een vertrouwensrelatie tussen de experts van een bureau en vertegenwoordigers van een opdrachtgever. Daarnaast dat er veel specifieke marktkennis vereist is om zo'n relatie op te bouwen. Als gevolg daarvan is het voor bedrijven uit de zakelijke dienstverlening zeer moeilijk om in het buitenland

structureel stevige marktposities op te bouwen door export vanuit de thuisbasis dan wel door de oprichting van een dochterinstelling. Het ligt dus voor de hand om de druk tot internationalisering te beantwoorden met een samenwerking tussen vergelijkbare bureaus of instellingen met gevestigde marktposities.

Ook voor het economisch onderzoek en advies geldt dat de vraag naar internationale gegevens en studies steeds verder is toegenomen, vooral onder invloed van de snelle Europese integratie. En net als bij de onafhankelijke organisatieadviesbureaus worden de instellingen van economisch onderzoek en advies geconfronteerd met nieuwe toetreders op hun markten. En ook hier is het moeilijk om in het buitenland marktposities op te bouwen. Het hoeft dan ook geen verwondering te wekken, dat ook de instellingen voor economisch onderzoek structurele samenwerkingen zullen aangaan.

Het NEI heeft de signalen uit zijn omgeving sinds enige tijd onderkend. Het heeft zijn strategie uitgestippeld langs de lijnen van de bovenstaande analyse. Het heeft een aantal vergelijkbare instellingen in Europa waarmee al enige tijd ad hoc contacten bestonden, benaderd om de mogelijkheden voor structurele samenwerking te verkennen. Enkele van de collega's bleken dezelfde analyse gemaakt te hebben en vergelijkbare strategieën uitgezet te hebben. Gezamenlijk is toen besloten om ERECO op te richten: het European Economic Research and Advisory Consortium. Leden van ERECO zijn naast het NEI het Duitse IFO Instituut (München), het Franse BIPE Conseil (Parijs) en het Italiaanse PROMETEIA (Bologna). Rondom deze vier leden fungeert een internationaal netwerk van instellingen zowel binnen als buiten de Europese Gemeenschap. Hierdoor is ERECO in staat de ontwikkelingen wereldwijd te volgen. ERECO is formeel gevestigd in Rotterdam; het feitelijke werk zal echter vanuit het Brusselse kantoor uitgevoerd worden. Wij willen in de praktijk gaan bewijzen dat wij door deze samenwerking onze dienstverlening aan relaties kunnen verbeteren en uitbreiden.

A handwritten signature in black ink, consisting of several fluid, connected strokes.