

Inleiding: Elke markt vertelt een verhaal

Op een dag in april 2010, om vijf uur 's ochtends, maakten acht chirurgen zich klaar voor het opereren van acht patiënten in vier verschillende steden. Vier gezonde mensen zouden elk een nier doneeren aan iemand die ze nog nooit hadden gezien. De vier ontvangers leden elk aan een terminale nierziekte. Ze zouden met een nieuwe nier een nieuw leven krijgen.

Op datzelfde moment bekeken Jerry en Pamela Green aan de keukentafel in Lincoln, Massachusetts, het weerbericht. Als pilotenvrijwilligers zouden zij met hun vliegtuigje naar Lebanon in New Hampshire vliegen om een van de gezonde nieren op te halen. Die nier moesten ze naar de stad Philadelphia brengen, waar ze weer een andere nier gingen ophalen met bestemming Boston (andere piloten zouden de twee andere nieren vervoeren). De luchtverkeersleiding zou hun vlucht, wegens de medische urgentie voorzien van het kenmerk *Lifeguard*, zonder discussie door het drukste luchtruim op aarde leiden. Ze zouden langs de rivier de Hudson en de luchthaven Newark vliegen en direct mogen landen in Philadelphia. Verschillende passagiersvliegtuigen, met honderden mensen aan boord, zouden kort worden vertraagd om hun voorrang te geven.

Voor transplantatie geschikte nieren zijn schaars. Dat geldt ook voor het luchtruim: een verkeersvliegtuig gebruikt honderden euro's aan brandstof per minuut en elke stukje luchtruim kan binnen een bepaald tijdsbestek maar door één vliegtuig worden benut. Ook de tijd van passagiers is kostbaar. De vraag wie op die dag in april welke nier krijgt, in welke operatiekamer, en via welke aanvliegroete betreft elke keer een 'toewijzing van schaarse hulpbronnen', zoals economen zeggen. Het is misschien geen toeval dat Jerry in het dagelijks leven, als hij niet als vrijwilliger achter de stuurknuppel zit, hoogleraar economie is aan de Harvard Universiteit.

Economie gaat over de toewijzing van schaarse hulpbronnen en over de vraag hoe je die hulpbronnen minder schaars maakt.

De nieren en de vluchten waren niet de enige schaarse hulpbronnen die werden toegewezen om alles in orde te brengen voor het redden van deze vier levens. Jaren daarvoor werd elk van onze chirurgen toegelaten tot de opleiding geneeskunde. Vervolgens werden ze assistent in opleiding en specialist. Elke stap ging gepaard met concurrentie van andere artsen in spe. Ook Jerry kende om zijn baan te bemachtigen vergelijkbare vormen van concurrentie. Voor dat ze zich konden storten op een betaalde loopbaan moesten Jerry en de artsen worden toegelaten tot bachelor-opleidingen. Vóór zijn universitaire opleiding was Jerry toegelaten tot de kieskeurigste openbare middelbare school van de stad New York, Stuyvesant. Interessant genoeg is geen van die zaken – van nieren tot plaatsen aan topuniversiteiten tot felbegeerde carrièrebanen – te verkrijgen door degene die er het meeste geld voor overheeft, of die bereid is er tegen het laagste loon voor te werken. Steeds moet een 'koppeling' tot stand komen.

Koppelen

De Talmoed maakt melding van een geleerde die wordt gevraagd wat de Schepper van het universum zoal uitspookt sinds de schepping. De rabbijn antwoordt: ‘Hij koppelt.’ Vervolgens legt het verhaal uit dat het koppelen – van een geslaagd huwelijk, in dit geval – niet alleen erg belangrijk is maar ook zo moeilijk ‘als het splijten van de Rode Zee’.

‘Koppelen’, of *matching*, is economenjargon voor de manier waarop in het leven veel zaken die wij (willen) kiezen, ook óns moeten kiezen. Je kunt geen mailtje sturen naar de Yale Universiteit met de mededeling dat je er komt studeren, of naar Google dat maandag je eerste werkdag is. Je moet ook nog worden toegelaten of aangenomen. Maar Yale of Google kunnen evenmin per dictaat opleggen wie bij ze komen studeren of werken, net zo min als iemand even een echtgenoot kan uitkiezen. Wie wil kiezen moet gekozen worden.

Vaak bestaat er een gestructureerde koppelingsomgeving – een bepaald aanmeldings- en selectieproces – waarbinnen deze hofmakerij en het maken van de keuzes plaatsvinden. Deze koppelingsprocessen, en de mate waarin we er op een goede manier mee uit de voeten kunnen, bepalen een aantal enorm belangrijke wendingen in ons leven, evenals een flink aantal kleinere ontwikkelingen. ‘Koppelen’ bepaalt niet alleen wie tot de meest prestigieuze instellingen voor hoger onderwijs wordt toegelaten, maar ook welke studenten de colleges van de populairste vakken mogen bijwonen en welke studenten de beste kamers krijgen. Na het afstuderen bepaalt het wie de beste banen krijgt en wie de grootste kansen krijgt om vooruit te komen. Soms is koppelen de poortwachter van het leven zelf, bijvoorbeeld wanneer koppelen bepaalt welke van de doodzieke patiënten die op de transplantatielijst staan, schaarse donororganen mogen ontvangen.

Zelfs de volmaaktste koppeling (een *match made in heaven* zoals de Amerikanen zeggen) begint haar leven op een markt. Markten

beginnen, net als een liefdesverhaal, met een verlangen. Marktplaatsen zorgen voor de bevrediging van die verlangens, brengen kopers en verkopers bij elkaar, maar ook studenten en docenten, werkgevers en werkzoekenden. Soms zelfs hen die op zoek zijn naar de liefde.

Tot voor kort besteedden economen niet al te veel aandacht aan koppelen en richtten ze zich vooral op markten voor goederen en diensten (*commodity*-markten) waarop de prijzen de doorslaggevende factor zijn bij het bepalen wie wat krijgt. In zo'n markt beslis je wat je wilt en als je het kunt betalen, kun je het krijgen. Je hoeft je aan de New Yorkse aandelenbeurs geen zorgen te maken over de vraag of een verkoper van honderd aandelen AT&T jou die aandelen wel wil leveren. Je hoeft geen aanmeldingsformulier in te vullen of met de verkoper te flirten. Andersom hoeft ook de verkoper zich niet bij je aan te prijzen. De prijs doet het werk en brengt koper en verkoper samen op die prijs waarbij aanbod en vraag overeenkomen.

In 'koppelingsmarkten' werken prijzen heel anders. Het kan veel geld kosten om te studeren en niet iedereen kan zich dat veroorloven. Dat komt echter niet doordat universiteiten het collegegeld verhogen totdat het aantal studenten die het kunnen betalen gelijk is aan het aantal studenten aan wie de instelling onderwijs kan bieden; met andere woorden, tot het punt waarop 'het aanbod gelijk is aan de vraag', zoals economen zeggen. Integendeel, de kieskeurige instellingen, ook al zijn ze duur, doen hun best om het collegegeld zodanig laag te houden dat veel studenten er willen studeren, en vervolgens laten ze maar een fractie toe van wie zich aanmelden. Universiteiten kunnen hun studenten ook niet zomaar uitkiezen: ze moeten ze verleiden, en wel door reisjes, moderne faciliteiten, beurzen en andere financiële extra's aan te bieden, want veel studenten zullen worden toegelaten op meer dan één instelling. Op een vergelijkbare manier zullen werkgevers van hoogopgeleide carrièremakers niet de lonen gaan verlagen totdat er precies genoeg wanhopige banenzoekers overblijven om de rangen te ver-

sterken. Ze willen de best gekwalificeerde en de meest toegewijde werknemers, niet de goedkoopste. De hofmakerij komt in de werkzame wereld van twee kanten: werkgevers bieden goede salarissen, arbeidsvoorwaarden en mogelijkheden voor doorgroei, terwijl sollicitanten hun passie, gedrevenheid en ervaring inbrengen. Op meer dan één manier lijken de arbeidsmarkt en de studietoelatingsmarkt op hofmakerij en huwelijk: beide zijn een koppelmingsmarkt met tweerichtingsverkeer, waarbij beide kanten zich overgeven aan zoeken en verleiden. Op een markt is sprake van koppelen, steeds wanneer de prijs niet het enige is dat bepaalt wie wat krijgt.

Sommige koppelingen hebben zelfs helemaal niets met geld te maken. Niertransplantaties kosten een hoop geld, maar een zak geld bepaalt niet wie een donornier krijgt. Niet in landen als de vs althans, waar de wet de handel in donornieren verbiedt. Op een vergelijkbare manier moet er betaald worden voor een plaatsje op de landingsbaan, maar de prijs bepaalt niet wie er mag landen. Ook de toegang tot het openbaar onderwijs wordt niet geprijsd. De belastingbetaler ondersteunt het onderwijs juist met de bedoeling dat ieder kind er gratis gebruik van kan maken. Veel mensen zouden het abject vinden als geld zou bepalen wie een nier krijgt of een plaatsje in een populair kinderdagverblijf. Als er niet genoeg donornieren zijn (en die zijn er niet) of plaatsen aan de beste openbare scholen (en ook die zijn er nooit genoeg) moeten de schaarse hulpbronnen op een of andere manier door een koppelmingsproces worden toegewezen.

Marktontwerp

Soms evolueert een koppelproces met de jaren, of dat nu op een formele of op een ad-hocmanier gebeurt. Soms wordt het ook, en vooral de laatste tijd, specifiek bedacht. De nieuwe economische kijk op het ‘marktontwerp’ paart wetenschap aan het koppelen en aan markten in het algemeen. Daar gaat dit boek over. Samen met

een aantal collega's van over de hele wereld heb ik meegewerkt aan het creëren van de nieuwe discipline van het marktontwerp. Het marktontwerp lost problemen op, of helpt daarbij, die bestaande markten niet vanzelf konden oplossen. Dit werk biedt ons nieuwe inzichten in de vraag naar wat 'vrije markten' nu echt zo vrij maakt dat ze goed kunnen werken.

De meeste markten en marktplaatsen opereren in het continuum tussen de 'onzichtbare hand' van Adam Smith en de vijfjaarplannen van voorzitter Mao. Markten verschillen van centrale planning doordat niemand, behalve de deelnemers zelf, bepaalt wie wat krijgt. Marktplaatsen, de plekken waar markten concrete vorm krijgen, verschillen ook van de laat-maar-waaienbenadering van het laissez-faire, doordat deelnemers de markt betreden in het volle besef dat de markt regels heeft.

Om een metafoor uit de sport te gebruiken: het boksen veranderde van een manier om iemand een knal te verkopen naar een echte sport, toen John Douglas, negende markies van Queensberry, de naar hem genoemde regels voor het boksen invoerde. Die maken de sport veilig genoeg om voldoende mensen voor de sport te kunnen winnen, zonder dat ze van tevoren de uitslag vastleggen. Op dezelfde manier werken markten met regels, of het nu de New Yorkse effectenbeurs (NYSE) is of een buurtmarkt voor agrarische streekproducten. De regels, die met enige regelmaat aan de eisen van de tijd worden aangepast om de markt nog beter te laten functioneren, vormen het ontwerp van de markt. Zelfs markten waarvan de regels langzaam zijn geëvolueerd hebben een ontwerp, ook als er niet een specifiek persoon is geweest die ze bewust heeft ontworpen.

Marktplaatsen op het internet hebben uiterst precieze regels, aangezien een markt die zich op het internet bevindt, zijn regels in een mal van software moet gieten. Nu we het internet ook nog kunnen betreden met behulp van mobiele apparaten, zijn we nooit ver van een markt verwijderd.

Markten zijn met elkaar verbonden: internetmarkten zijn af-

hankelijk van de markten voor etherfrequenties die smartphones en andere vormen van mobiele internettoegang hebben laten floreren waar ooit alleen televisie en radio actief waren.

Zelf heb ik ook meegewerkt aan enkele van de markten en koppelprocessen die ik in dit boek zal introduceren. Bijna alle Amerikaanse artsen hebben bijvoorbeeld hun eerste baan gekregen via een uitwisselingscentrum (of knooppunt) met de naam National Resident Matching Program (NRMP). Midden jaren negentig stond ik aan het hoofd van het herontwerp van het koppelingsalgoritme, waarmee tegenwoordig elk jaar meer dan twintigduizend jonge artsen worden gekoppeld aan ongeveer vierduizend assistentschappen. Met mijn collega's heb ik ook koppelingsprocedures helpen ontwerpen voor een later tijdstip in de artsencarrière. Ook werkten we mee aan het huidige systeem dat leerlingen koppelt aan high schools in de stad New York (een tijd nadat bovengenoemde Jerry Green in dat systeem terecht kwam), en een systeem voor scholen in Boston en grote steden elders. De uitwisselingen van donornieren waarbij Jerry en Pams vluchten betrokken waren, werden geregeld door het nieruitwisselingsprogramma New England (New England Program for Kidney Exchange, of NEPKE). Dit programma kwam voort uit een ontwerp dat ik naar voren had gebracht met twee collega-economen, Utku Ünver en Tayfun Sönmez. In 2004 hadden we een groep chirurgen en andere transplantatiedeskundigen bijgestaan bij het opzetten van NEPKE, dat gebruikmaakte van de algoritmes die we hadden geschreven om donoren en ontvangers bij elkaar te brengen. Sindsdien hebben we chirurgen geholpen om van de nieruitwisseling een standaard onderdeel van de transplantatie te maken.

Marktplaatsen

De eerste taak van een geslaagde marktplaats is het samenbrengen van een groot aantal deelnemers die graag tot transacties willen

komen, zodat ze dat zo goed mogelijk kunnen doen. Zo'n markt kent dan een hoge 'dichtheid'. Om bijvoorbeeld voor de uitwisseling van donornieren een knooppunt of uitwisselingscentrum te bouwen moesten we eerst zorgen voor voldoende dichtheid van de markt, door het aanleggen van databanken met patiënten en donoren.

Pogingen om de dichtheid van markten te behouden, richten zich op de timing van transacties. Wanneer doe je een bod, en hoe lang laat je het bod staan? Dit is zelfs van toepassing op standaard goederenmarkten (*commodity's*), of het nu de aandelenmarkt is of de plaatselijke groente- en fruitmarkt. De markt bij mij in de buurt begint op een vast tijdstip en als je ook maar iets te vroeg komt kun je er nog geen losse framboos bemachtigen. Verkopers beginnen daar niet aan, om niet door hun collega-handelaren met de nek te worden aangekeken. Die vrezen, wanneer bepaalde verkopers zouden beginnen met de verkoop voor de officiële opening, dat sommige klanten vroeger komen waarop een middagmarkt zou verwateren tot een markt die de hele dag duurt, met als gevolg dat handelaars steeds meer tijd kwijt zijn aan de verkoop in een 'dunnere' markt. Om min of meer dezelfde reden – het bewaken van de dichtheid van de markt – gaat de aandelenbeurs van New York (NYSE) elke dag op dezelfde tijd open, en sluit net zo stipt.

Congestie (verstopping) is een probleem waarmee markten kunnen kampen wanneer ze eenmaal dichtheid hebben bereikt, het economisch equivalent van een file. De markt wordt slachtoffer van het eigen succes. Een overweldigende reeks opties treedt nu op; een mogelijke deal kan tijd vergen om die te beoordelen of af te sluiten. Marktplaatsen kunnen potentiële transacties zodanig helpen organiseren dat ze snel genoeg op waarde geschat kunnen worden om andere opties open te houden wanneer een bepaalde overeenkomst niet doorgaat. In klassieke goederenmarkten (*commodity's*) kunnen prijzen daar goed voor zorgen, want een enkel aanbod kan aan de hele markt worden gedaan ('Tast toe mensen, een halve kilo

frambozen voor maar vijf euro!'). In koppelingmarkten daarentegen moet elke transactie apart worden bekeken; neem bijvoorbeeld de banenmarkt, waar met elke kandidaat een gesprek moet worden gevoerd.

Het mag nog zo geweldig zijn om een markt te hebben die veel kansen biedt, het kan uitlopen op een illusie wanneer je die kansen niet kunt inschatten. Zo kan veel van het nut van de markt wegvallen. Neem een datingsite waarop vrouwen met aantrekkelijke foto's meer berichten ontvangen dan ze kunnen beantwoorden. Mannen merken dat maar weinig van hun berichten een antwoord krijgen, zodat ze nog meer – en dus oppervlakkiger – berichten gaan versturen. Vrouwen beantwoorden er daarop nog minder van. Net zoals vrouwen meer berichten kunnen krijgen dan ze kunnen beantwoorden, kunnen werkgevers meer sollicitanten hebben dan ze kunnen spreken. In beide gevallen treedt congestie op die het voor marktdeelnemers onmogelijk kan maken om de meeste veelbelovende alternatieven te ontdekken die de markt te bieden heeft.

Hoewel kopers over het algemeen graag veel verkopers zien en omgekeerd, hebben verkopers weinig zin in de concurrentie van al die andere verkopers, net zo min als kopers graag veel concurrentie hebben. Om de concurrentie een stap voor te zijn zullen sommigen van tijd tot tijd een transactie proberen te sluiten vóór het opengaan van de markt. In bepaalde arbeidsmarkten, zo zullen we in dit boek zien, zorgt dit voor steeds eerder aanbod en voor een steeds toenemende eis dat aan het aanbod direct kan worden voldaan, nog voordat ander aanbod kan worden bekeken. Het is vaak moeilijk het onderscheid te maken of dit soort vroeg 'ontploffend' aanbod de bedoeling heeft om mogelijke concurrentie de loef af te steken, of slechts een poging is om om te gaan met congestie op de markt. In elk geval verdunt het vroeg ontploffende aanbod de dichtheid op de markt. Soms leidt dit tot grote reorganisaties, zoals de ontwikkeling van de uitwisselingscentra voor de arbeidsmarkt van artsen.

Wat alle markten hun deelnemers uitdagen te doen, is beslissen wat ze graag willen. Studenten moeten bekijken welke universiteiten bij hen passen en de universiteiten moeten duizenden aanmeldingen doornemen. Wat markten vaak in het bijzonder uitdagend maakt, is dat iedereen niet alleen zijn eigen verlangens op een rijtje moet zetten, maar ook de verlangens van alle anderen en de vraag wat al die andere deelnemers mogelijk gaan doen om hun voorkeuren na te jagen. De functionarissen die belast zijn met het toelatingsbeleid proberen niet alleen de beste studenten uit te kiezen. Ze proberen de beste studenten uit te zoeken die ook daadwerkelijk onderwijs gaan volgen wanneer ze worden toegelaten (waarbij ook om de hoek komt kijken waar die studenten zich allemaal nog meer hebben aangemeld en wie door die concurrerende instellingen worden toegelaten). Vandaar dat studenten de scholen niet alleen signalen moeten geven hoe goed ze zijn, maar ook hoe geïnteresseerd ze zijn. Moeten ze zich beperken tot een aanmelding bij één instelling, met de zekerheid van een vroege toelating? Zo ja, moeten ze dan de school kiezen die ze echt graag willen maar waarbij de kans op toelating nogal klein is, of liever een die hun gemotiveerde keuze voor die ene instelling op waarde schat, waardoor ze sneller worden aangenomen? Kort gezegd, zowel studenten als universiteiten moeten beslissingen nemen die voor een groot deel afhangen van de beslissingen van andere studenten en universiteiten. Je kunt je wel goed voorbereiden op de wedstrijd, maar het andere team kan roet in het eten gooien.

Beslissingen die afhangen van wat anderen doen noemen we ‘strategische beslissingen’. Die gaan het economisch onderzoeksveld aan dat we de ‘speltheorie’ noemen. Strategische beslissingen spelen een grote rol wanneer we willen weten wie het in veel selectieprocessen goed en wie het minder goed doen. Wanneer we als speltheoretici studie maken van een koppelingsproces, leren we vaak hoe deelnemers ‘het systeem bespelen’. Weldoordachte koppelingsprocessen proberen er rekening mee te houden dat deelnemers strategische beslissingen nemen. De doelstelling van de ont-

werper van een markt is soms het terugdringen van de noodzaak tot het bespelen van het systeem, zodat zij die voor een keuze staan, zich echt kunnen richten op hun ware behoeften en verlangens. Soms kan het doel zijn om ervoor te zorgen dat het bespelen van de markt, voor zover het onvermijdelijk is, niet zodanig verloopt dat de markt niet meer als vrije markt kan functioneren. Een goede markt zorgt ervoor dat deelname veilig en eenvoudig is.

Wanneer een markt niet effectief omgaat met de congestie en als deelnemers de transacties die ze willen sluiten misschien niet kunnen vinden, kan het zijn dat het niet veilig voor hen is om te wachten tot de markt opengaat, als zich ook eerder al bepaalde kansen kunnen voordoen. Ook als het geen optie is om eerder op de markt te verschijnen, kunnen deelnemers door de markt gedwongen worden om riskante gokjes te wagen.

Dit gold voor de kwestie die voor de Openbare Scholen van Boston (Boston Public Schools) aanleiding was om mijn collega's en mijzelf uit te nodigen mee te werken aan een nieuw ontwerp van het systeem waarmee kinderen worden gekoppeld aan scholen. In Bostons oude systeem moesten ouders strategisch bekijken welke school ze als eerste voorkeur zouden opschrijven, want de regels van toewijzing maakten het moeilijk om hun kind op een goede school toegelaten te krijgen wanneer ze die school niet op de eerste plaats zouden zetten. Dat was niet eenvoudig. In contrast daarmee maakt het nieuwe systeem het voor ouders veilig om hun werkelijke voorkeuren op de lijst te zetten en geeft het hun alle vrijheid na te denken over welke school ze nu eigenlijk echt het liefst hebben, zonder dat ze hoeven beslissen op welke school ze bereid zijn te gokken.

Elke markt vertelt een verhaal. Vaak beginnen verhalen over het marktontwerp met een mislukking – waarbij een markt er niet in slaagt voor voldoende dichtheid te zorgen, verstopping te verlichten, of deelname veilig en eenvoudig te maken. In veel van de verhalen in dit boek treden marktontwerpers op als brandweer: ze

bieden redding als een markt vastloopt en ze proberen een markt-plaats een nieuw ontwerp te geven, dan wel een hele nieuwe te ontwerpen, om de orde te herstellen.

Aan de andere kant kunnen markten, naar eigen maatstaven, prima functioneren en toch een mislukking zijn in de ogen van hen die er niet aan (willen) deelnemen. Bepaalde markten wekken weerzin; ze beslaan een breed spectrum van slavernij tot verboden drugs en prostitutie. In de schaduw van allerlei wetten wereldwijd, die het kopen en verkopen van menselijke organen voor transplantatie criminaliseren, is de donornieruitwisseling opgekomen (ondanks al die wetten bestaan er zwarte markten, die vaak inderdaad erg slecht werken).

Transacties die weerzin wekken – transacties waarvan sommige mensen niet willen dat anderen zich ermee bezighouden – hoeven niet met geld gepaard te gaan. Neem bijvoorbeeld het Amerikaanse debat over de status van het homohuwelijk. Vaak maakt echter de toevoeging van geld aan een voor het overige acceptabele transactie, dat deze opeens abject wordt. Vandaar dat er wetten zijn tegen het verkopen van menselijke nieren, maar niet tegen de donornieruitwisseling; vandaar dat onbetaalde seks met wederzijdse instemming algemeen geaccepteerd wordt, maar prostitutie over het algemeen niet. Er zijn echter plekken waar seks met wederzijde instemming weerzin wekt (bijvoorbeeld tussen ongetrouwde partners), terwijl op andere plaatsen prostitutie is gelegaliseerd. De weerzin tegen bepaalde markten laat buitengewoon helder zien wat alle markten al onthullen: de waarden, verlangens en overtuigingen van mensen.

Op een nieuwe manier tegen markten aankijken

Economie heeft voor mij altijd net zo'n fascinatie gehad als rodelen: intieme details over de levens en keuzes van mensen worden erdoor onthuld. We leren ervan op welke keuzes we ons in het leven moeten voorbereiden en welke keuzes we misschien

hadden moeten maken als we een ander pad waren ingeslagen.

Met dit boek hoop ik inzicht te scheppen in de koppelingen waarmee u zelf in uw leven te maken krijgt. Wilt u een goede peuterspeelzaal voor uw kind? Wilt u haar helpen met de toelating voor de universiteit? Zoekt u een nieuwe baan? Ik hoop u op een nieuwe manier te laten denken over het vinden van uw weg in die koppelingsprocessen.

Ook hoop ik dat dit boek u helpt inzien waarom bepaalde organisatievormen beter werken dan andere.

Wat ik eveneens wil is nieuw licht werpen op de vaak zo simplistische ideeën over vrije markten, waarover we met enige regelmaat politici horen spreken. Waardoor kunnen markten functioneren als vrije markt? Wanneer we het over een vrije markt hebben, moeten we niet denken aan een markt zonder regels, maar aan een markt met weldoordachte regels die een goede werking mogelijk maken. Een markt die vrij kan opereren is als een wiel dat vrij kan draaien: een wiel heeft een as nodig en goed geoliede lagers. Dit boek gaat over het goed geolied houden van die lagers.

Van harte hoop ik vooral dat dit boek u de ogen opent voor de wereld van de economie, net zoals mij de ogen werden geopend voor de wondere wereld van planten en dieren op mijn wandeltochten met mijn vriend Avi Shmida, botanicus uit Israël. Op een tocht in de Jordaanse woestijn wees Avi op een losstaande, sappige groene plant terwijl de rest van wat er groeide droge, stoffige struiken waren. Hij vroeg: 'Wat weet je als je in de woestijn een groene plant tegenkomt?' Op mijn schouderophalen riep hij uit: 'Gif! Anders was hij al opgevreten geweest.'

Een andere keer vroeg Avi me om mijn vinger diep in een saliebloem te steken. Op de onderkant van mijn vinger bleek een lijn stuifmeel te zitten. Avi legde uit dat de bloem zo is geëvolueerd dat bijen er diep in moeten reiken om de nectar eruit te halen, zodat alleen bijen met lange tongen erbij kunnen. Het stuifmeel blijft aan hun rug plakken zodat het veilig wordt overgebracht naar de volgende bloem die ze aandoen. De bloemen en de bijen

hebben samen een evolutie doorgemaakt en zijn een koppel geworden, waarbij beide kanten profiteren. De bloem biedt een erg rijke bron van nectar die alleen door grote bijen kan worden geoogst: een goede reden voor grote bijen om zich te specialiseren in deze bloem. Daardoor is de kans groot dat het stuifmeel in een andere bloem van dezelfde soort terecht komt (hetgeen, als het aan de bloem ligt, ook precies de bedoeling is van de bloem). In dit geval heeft de evolutie opgetreden als koppelaar.

De wereld van de economie kent al net zoveel verrassende details als de natuur. Ook markten komen vaak op als resultaat van een evolutie, met vallen en opstaan en zonder bewust ontwerp door een bepaald intellect. Markten kunnen echter ook ontworpen worden, soms vanaf een blanco vel papier, maar vaak nadat ze na veel vallen en opstaan waren vastgelopen. Veel van wat we hebben kunnen leren over het marktontwerp – en van het marktontwerp over markten in het algemeen – komt uit de observatie van vastgelopen markten en het denken over hoe we ze kunnen herstellen. Niet alle markten groeien als onkruid; sommige moet je verzorgen, als orchideeën in een broeikas. Er zijn enkele van die zorgvuldig gekweekte marktplaatsen op het internet die nu behoren tot 's werelds grootste en snelst groeiende ondernemingen.

Net zoals er verschillende bloemenrassen zijn, kunnen ook de verschillende soorten goederen- en dienstenmarkten behoorlijk van elkaar afwijken. Maar net als die bloemenrassen hebben ook sterk van elkaar afwijkende soorten markten een aantal zaken met elkaar gemeen, want ze komen voort uit de behoefte vergelijkbare problemen op te lossen.

Als ik mijn vinger in markten steek die op de een of andere manier niet goed werken, vang ik niet alleen een glimp op van hoe andere mensen leven en welke wendingen hun levens kunnen nemen op de belangrijkste kruispunten die ze tegenkomen. Ik krijg ook de kans om allerlei interessante soorten mensen te ontmoeten en met hen te werken. Hen wil ik graag aan de lezer voorstellen. Economie bestrijkt zo ongeveer alles en daarom zijn economen in

de gelegenheid van iedereen wel iets te leren. Ik heb met een aantal waarachtig opmerkelijke mensen mogen werken aan de markten bij het ontwerp waarvan ik betrokken was.

Marktontwerp geeft een nieuwe dimensie aan het aloude vak van het koppelen. Ik hoop dat u dit boek als uitnodiging kunt zien om samen met mij te kijken naar alle koppelingen die, uit zichzelf of door bemiddeling, overal om ons heen tot stand komen. En dat dit u een nieuwe blik op de wereld geeft, een nieuwe manier om te begrijpen wie wat krijgt – en waarom.¹