



**TOYOTA,  
HYUNDAI EN  
HONDA HEBBEN  
EEN AANTAL  
MODELLEN OP  
WATERSTOF**

pendelbussen met een vast traject komen voor waterstof in aanmerking. Waterstof is ook heel geschikt om energie op te slaan. De capaciteit van het huidige elektriciteitsnet is beperkt. Daardoor kan op piekmomenten in de productie niet alle hernieuwbare energie worden gebruikt. Door het groeiende aandeel van natuurlijke energiebronnen zal dit probleem nog uitbreiden.

De voorspellingen van vijftien jaar geleden dat de waterstofeconomie een hoge vlucht zou nemen, zijn niet uitgekomen. Maar wat niet is, kan nog komen. In het segment van waterstofauto's trekken Aziatische constructeurs de kar. Zowel Toyota, Hyundai als Honda hebben een aantal modellen op waterstof rijden. Ook tal van aanbieders van fossiele brandstoffen als Shell hebben verschillende proefprojecten. Daarbij moet u als belegger wel in het achterhoofd houden dat traditionele energieconcerns en nutsbedrijven geen strategisch belang hebben bij het promoten van waterstof, tenzij ze zaken als productie en distributie zelf gaan organiseren – maar zo ver zijn we nog lang niet. In afwachting daarvan staat het vooral goed voor het groene imago en laat het toe om een vinger aan de pols te houden wat de ontwikkelingen betreft. Voor een meer directe blootstelling aan de doorbraak van waterstoftechnologie kunnen beleggers terecht bij producenten van brandstofcellen of bedrijven die het elektrolyseproces proberen te verbeteren. Die bedrijven moeten vooralsnog in het small-cap segment van de markt worden gezocht. Enkele voorbeelden zijn het Canadese Ballard Power Systems (ticker op de Nasdaq BLDP), het Amerikaanse Plug Power (ticker PLUG), Hydrogenics uit Canada (ook op de Nasdaq verhandeld, ticker HYGS), het Franse McPhy Energy (ticker MCPHY.PA) en het Britse ITM Power (ticker ITM.L). Het zijn stuk voor stuk relatief riskante aandelen, van bedrijven waar winstgevendheid nog ver te zoeken is.



– Column –

## De doodgewone miljonair



**Veel mensen hebben er één.** Een onopvallende oom met een onopvallende baan, die in een keurig rijtjeshuis woont. Toch heeft oom Wim ook iets uitzonderlijks gedaan: ondanks zijn bescheiden inkomen heeft hij door de jaren heen een klein fortuin vergaard.

**E**en keur aan schrijvers probeert het geheim achter deze 'doodgewone' miljonairs te ontrafelen. Boeken als *The Millionaire Next Door*, *The Wealthy Barber* en het recente werk van de Nederlandse econoom Oeds-Jan Postman *Miljonair met een gewone baan*. Wat is het geheim? Hebben de oom Wim's van deze wereld onvermoed hoge IQ's en superieure beleggingsinzichten, waarmee ze in hun vrije tijd de beurs bespelen? Nee, het blijkt dat ze zichzelf vooral een aantal goede gewoontes hebben aangeleerd. Zo leggen ze elke maand een vast bedrag of vast percentage van hun salaris opzij. Consequent, zonder smokkelen, onder het motto: geef uit wat na sparen overblijft, in plaats van het gebruikelijke: spaar wat na je uitgaven overblijft. Een tweede cruciale gewoonte: laat dat geld niet op een spaarrekening staan, maar zorg dat het in een breed gespreide portefeuille van aandelen stroomt. Beide gewoontes werken het beste op de automatische piloot, bijvoorbeeld via een periodieke overschrijving of automatische incasso. Wie die gewoontes overneemt en vroeg begint, kan met een paar honderd euro per

maand een pensioenpot van een miljoen binnen handbereik brengen. Het achtste wereldwonder van Einstein, de gestage opeenstapeling van rendement op rendement, doet de rest.

Laten we als voorbeeld naar oom Wim kijken. Stel Wim begon in de jaren '70 met maandelijkse stortingen. Het gemiddelde rendement op een wereldwijd gespreide aandelenportefeuille was tijdens zijn werkende leven 8,5 procent per jaar, waar Wim na belasting en kosten zo'n 6,5 procent van overhield. Het benodigde bedrag om op die manier in veertig jaar aan een miljoen te komen? 370 euro per maand. Zo'n goede gewoonte lijkt simpel, maar wordt zelden consequent uitgevoerd. Zoals Stephen Covey – auteur van *7 habits of highly effective people* – ooit zei: *"What's common sense just isn't common practice"*.



**MARIUS KERDEL EN  
JOLMER SCHUKKEN**

zijn oprichters van Triple Partners  
en auteurs van *De Beleggingsillusie*

[www.debeleggingsillusie.nl](http://www.debeleggingsillusie.nl)