

REGIONALISERING

belegger aan dat in 1900 maar liefst 40 procent van de werknemers op het land actief was. Met de komst van de tractor en diverse innovaties voor irrigatie, plantengroei, en oogsten is de productiviteit in rap tempo toegenomen. Een vergelijkbaar oppervlak aan grond levert met deze technieken fors meer voedsel op. Tegenwoordig is nog maar 2 procent van de werknemers te vinden op boerderijen. Zo konden mensen die anders op het land werkzaam zouden zijn zich nu op andere terreinen ontwikkelen.

LOKALE DIENSTEN

Hoe gaat de toekomst er volgens Greenwald uitzien? Lokale diensten worden steeds belangrijker. Neem bijvoorbeeld kleding. Je geeft een deel van je inkomsten uit aan de aankoop, en daarmee fabricage van kleding, en een ander deel aan wassen en drogen. Volgens Greenwald zal van het kledingbudget een groter deel richting de wasserij of stomerij vloeien. En dat is bij uitstek een lokale dienst.

In dit scenario, waarin de dienstensector steeds dominantier wordt, komt meer ruimte voor banen met menselijke interactie. Denk daarbij aan het onderwijs, de gezondheidszorg of in het huishouden.

TREND AL ZICHTBAAR

De trend naar lokale fabricage en diensten is al zichtbaar. Tot niet zo lang geleden besteedden Amerikaanse bedrijven productie en massa uit aan landen als China. Dat proces werd ingegeven door lage kosten, voor zowel fabricage ter plaatse als voor transport naar het thuisland.

Nu zijn de kosten, vooral van arbeid in Azië, gestegen en hebben inmiddels verschillende bedrijven (een deel van de) productie weer teruggehaald. Het Amerikaanse conglomeraat General Electric maakt zijn waterkokers en koelkasten sinds kort weer in de VS en machinebouwer Caterpillar heeft een fabriek gebouwd in Texas. China kan zich, zeker gezien gestegen lonen, meer gaan richten op de binnenlandse vraag.

Uit onderzoek van de Kamer van Koophandel blijkt dat het terughalen van productie naar Nederland op bescheiden schaal ook al plaatsvindt. Op grotere schaal nemen bedrijven bewust de beslissing om productie in Nederland te houden. Naast kosten zijn er andere factoren die een rol spelen om de productie in eigen land te houden: de snel wijzigende klantwensen en hogere eisen over levering, kwaliteit en betrouwbaarheid.

In dat kader zetten tal van innovaties een nieuwe industriële beweging in gang om de klant beter te bedienen, 3D-printing bijvoorbeeld. Deze techniek is nog volop in ontwikkeling, maar nu al biedt de 3D-printer tal van producten, zoals mechanische onderdelen voor apparaten of voor medisch gebruik. Naast lokale productie biedt 3D-printing nog een voordeel: op maat gesneden toepassingen. Van vervanging van een versleten onderdeel in een uurwerk tot een oogprothese, het is met de huidige techniek goed mogelijk.

GEVOLGEN VOOR BELEGGER

Ook voor beleggers is deze macro-economische ontwikkeling een aandachtspunt. Aan de ene kant

**ALS ER GEEN
ONGELUKKEN
MEER PLAATSVINDEN,
IS ER GEEN
NOODZAAK
MEER VOOR
VERZEKERINGEN,
ZO GAF
WARREN
BUFFETT
EERDER DIT
JAAR AAN**

bedreigt het bestaande spelers, die zich zullen moeten aanpassen. Denk bijvoorbeeld aan de impact van de zelfrijdende auto op autoverzekeringen. Als er geen ongelukken meer plaatsvinden, is er geen noodzaak meer voor verzekeringen, zo gaf Warren Buffett eerder dit jaar aan. Nu noemt hij met verzekeraar GEICO een aanzienlijk deel van de Amerikaanse markt voor autoverzekeringen.

Er ontstaat ruimte voor nieuwe bedrijven in innovatieve sectoren, maar ook voor bedrijven die (ondersteunende) lokale diensten bieden. Greenwald geeft aan wat lokale spelers in de dienstverlening aantrekkelijke beleggingen kan maken.

Bedrijven die op langere termijn veel waarde creëren voor beleggers zijn bedrijven met bepaalde toetredingsbarrières. Dat zijn vaak bedrijven die met schaalvoordelen of een groot netwerk de concurrentie weg kunnen houden. Dat vergt flinke investeringen, niet bepaald een optie voor de gemiddelde lokale dienstverlener.

Maar dat hoeft volgens Greenwald ook niet meer. Bedrijven in de dienstensector moeten zich met name toeleggen op klantenbinding en op maat gesneden diensten. Daarbij kunnen product en dienst goed samengaan. Een bedrijf dat producten maakt, kan ook ondersteunende diensten, zoals onderhoudscontracten, bieden. Een loyaal klantenbestand is dan goud waard en houdt concurrenten op afstand. De trend naar regionalisering zal de economie en het staatsbeeld de komende jaren sterk veranderen.

