**Moet de retail treuren om de Brexit om de nieuwe kansen grijpen?**

De economen zijn het er over eens: de Brexit is slecht voor de economie, de export van Nederland lijdt eronder, destabilisatie van de economie in Engeland en waarschijnlijk ook de EU. De macro economische effecten worden breed uitgemeten, maar wat zal het effect op de retail zijn? Op de winkels en het kopende publiek?

Even de macro economische effecten niet meetellend zijn er toch consequenties.

Omdat er geen taalbarrière is zien Amerikaanse bedrijven Engeland als toegangspoort tot Europa, Nieuwe ecommerce bedrijven vestigen zich bij voorkeur in Engeland. Maar nu zullen daar import heffingen vanuit de EU komen, waardoor exporteren vanuit Engeland duurder zal worden. Is Engeland dan nog wel zo interessant voor deze Amerikaanse bedrijven? Dan zullen ze ongetwijfeld een andere toegangspoort zoeken.

Nederland is vriendelijk voor Amerika, heeft een goede logistiek en Nederlanders beheersen ook het Engels. Daarnaast is Nederland niet historisch belast. De keuze lijkt mij voor de hand te liggen: magazijnen komen in de buurt van Venlo, er ontstaat een groot logistiek knooppunt. Amsterdam is nu al het internet knooppunt voor Europa en wordt alleen maar sterker. Nederland profiteert hiermede natuurlijk van de Brexit.

Maar Engeland werd door de Amerikanen ook gezien als testmarkt voor nieuwe internetconcepten. Er was geen taalverandering nodig van de website en de onderlinge empathie is groot, maar zal dit zo blijven? Het is veel logischer om dicht bij het logistieke centrum te blijven om hiermede exportheffingen te voorkomen, waardoor de bestelling als EU bestelling gezien kan worden. Nederland is ook een mooie testmarkt voor nieuwe concepten (met fysieke producten). Het aanbod zal groter worden en de concurrentiestrijd in de retail heviger. Goed voor de consumentenprijzen (die zullen dalen), maar een nieuwe uitdaging voor de winkels. Deze concurrentiestrijd leidt al enkele jaren tot een daling in de consumentenprijzen in Uk en USA bij de relevante branches van ongeveer 1.5% per jaar.

Nederland heeft de unieke kans om toegangspoort en knooppunt te worden voor internet gerelateerde diensten voor Amerikaanse partijen. Nederland kan de toegangspoort worden voor Europa met banen in de logistieke sector als gevolg. Natuurlijk positief voor de werkgelegenheid en daarmee de concurrentiekracht van Nederland. Maar door het grotere aanbod van internetdiensten en nieuwe internetconcepten wordt ook door de concurrentie bij de bestedingen van klanten groter (het gevecht om de consumenten euro). De gevolgen hiervan zijn zichtbaar in Engeland, waarbij de concurrentie tussen internet en winkels eerder begon en veel heftiger is dan in Nederland. Met een desastreus gevolg op winkels en winkelgebieden. Dit kan ons ook te wachten staan, alleen wij zijn nu voorbereid. Uiteindelijk maakt de klant de keuze hoe en waar hij/zij zijn euro besteedt.

Prof Dr. C.N.A. Molenaar

24 juni 2016