

Unilever kijkt voorbij winkels

22-07-2016 07:07



Unilever kijkt nadrukkelijk naar kanalen om direct aan consumenten te verkopen. De producent wil minder afhankelijk worden van de verkoop via fysieke winkels, zei ceo Paul Polman volgens De Financiële Telegraaf tijdens de presentatie van de jaarcijfers.

Unilever kocht deze week de abonnementsdienst voor scheermesjes Dollar Shave Club. Polman wil met deze overname niet alleen de strijd aan met een concurrent als Procter & Gamble, dat eigenaar is van Gillette, maar stapt er ook nadrukkelijk mee in retail. "Wat we kopen is tevens de koploper in het direct aan consumenten verkopen", aldus Polman.

In Azië komt het volgens de ceo regelmatig voor dat je 'niemand meer in een winkel ziet'. "Jongeren komen daar al helemaal niet meer, zij kopen bijvoorbeeld via WeChat." Dergelijke verkoopkanalen onderzoekt Unilever ook, aldus Polman.

De levensmiddelenfirma moet op zoek naar nieuwe verdienmodellen, vanwege de naar eigen zeggen moeilijke marktomstandigheden. De prijzen nemen steeds verder af, terwijl de concurrentie hevig is.