

'Retailers zitten gevangen in oneindige groei'

10-04-2018 09:02



Retailers die een omslag willen maken naar een duurzamer bedrijfsmodel, worden daarin veelal belemmerd door de eisen van hun financiers. "Maar als iets altijd maar groter wordt, vernietigt het zichzelf", zegt econoom en auteur van Doughnut Economics Kate Raworth in het aprilnummer van RetailTrends.

Unilever heeft volgens Raworth aan den lijve ondervonden dat hun eigen waarden op gespannen voet staan met die van aandeelhouders. Terwijl topman Paul Polman het levensmiddelenconcern wil herpositioneren met duurzame doelstellingen, dreigde vorig jaar een vijandige overname door Kraft Heinz, dat alleen op meer rendement uit was. Het leidt volgens de econoom tot bedrijven die in 'zakelijke schizofrenie' terechtkomen. "Ze willen wel hervormen, maar zitten gevangen in een eigendomsmodel dat oneindige groei verlangt voor financiële doeleinden."

Retailers die zeggen alleen maar te doen waar consumenten om vragen, geven volgens Raworth geen eerlijke voorstelling van zaken. Ze noemt de omloopsnelheid bij fastfashionspelers als Zara als voorbeeld. Doordat het aantal seizoenen met nieuwe kleding is toegenomen van vier naar twaalf, is er bij ieder bezoek iets nieuws om de koopcyclus te versnellen. "Dat is allemaal terug te voeren op de noodzaak tot meer verkopen, die er is

vanwege de noodzaak tot groei, die er is vanwege het financiële systeem", aldus de econoom. "Het begint niet met consumenten die steeds meer willen."

Raworth pleit voor een economie en bedrijfsmodellen waarin groei geen doel op zich is. Daartoe is wetgeving volgens haar het enige middel, omdat goedwillende retailers en producenten de concurrentiestrijd anders verliezen op prijs. "Het moet niet legaal zijn om chocolade te verkopen die door slaven is geproduceerd, of producten die klimaatverandering veroorzaken", noemt ze als voorbeeld.

Raworth gaat in het aprilnummer uitgebreid in op de groeiverslaving van retailers en hoe die te beëindigen. Zo bestrijdt ze de visie van HEMA-topman Tjeerd Jegen, die eerder stelde dat groei het enige werkende model is. [Klik hier](#) om het artikel digitaal te lezen en [hier](#) voor meer informatie over een membership.