

# Alle landen zijn nu ontwikkelingslanden

DOOR JOOST VAN MIERLO

De wereld moet worden hervormd. Bedrijven, steden en landen moeten zich realiseren dat ze aan de behoeften van mensen moeten voldoen. Maar daarbij moeten ze wel de grenzen van het haalbare voor het milieu, of de aarde in het algemeen, in het oog houden.

Kate Raworth noemt het 'donuts maken'. In een opwelling tekende ze, inderdaad, een donut, het deegachtige ronde gebakje met een gat in het midden. Het was 2011 en Raworth realiseerde zich aanvankelijk niet wat een vondst het was. 'Het gat in het midden van de donut bestaat uit de sociale behoeften van mensen, zoals gezondheid, voldoende voeding en onderwijs. Het gebied buiten de buitenste ring wordt bepaald door misbruik van grondstoffen en de aarde in het algemeen. We moeten met elkaar toe naar een wereld waarin we binnen deze twee 'grenzen' leven. Dat is de uitdaging voor bedrijven, steden en landelijke overheden.'

Pensioenfondsen spelen volgens Raworth een cruciale rol omdat ze de mogelijkheid hebben hun vizier op de lange termijn te richten. Terwijl Raworth in Nederland is, hoort ze van het verzet van middelbare scholieren die massaal staken om aandacht te vragen voor het milieu. Het is allemaal in navolging van Gretha Thunberg, de 16-jarige Zweedse die in Davos dit jaar furore maakte met haar pleidooi voor aandacht inzake het milieuvraagstuk.

Raworth: 'Pensioenfondsen moeten zich realiseren dat deze jongeren hun eigenlijke klanten zijn. Ze moeten rekening houden met hun visie op de toekomst, niet alleen met hun financiële behoeften.' Het past allemaal naadloos in wat Raworth beschreef in 'Donut Economie', een in 2017 verschenen boek. Het succes overweldigde ook Raworth. Sindsdien reist ze stad en land af om de boodschap van radicale verandering te verkondigen.

***Uw boek was zeer succesvol. Wat doet u nu om ervoor te zorgen dat uw inzichten ook werkelijkheid worden?***

'Ik volg de energie. Ik praat met mensen die interesse tonen voor mijn boodschap. Ik ga echt niet op deuren kloppen waar men niet wil luisteren. Ik ben moeder van een tweeling, ik heb echt wel betere dingen te doen.

De interesse vanuit vele hoeken is een bewijs dat er behoefte is aan nieuwe ideeën. Vorig jaar gaf ik in Nederland een

lezing op het Ministerie van Economische Zaken. Ik was stomverbaasd dat de zaal helemaal vol zat. Niet iedereen kon een plek vinden. Een van de organisatoren vertelde me dat mijn boodschap vergelijkbaar was met regen die op dorre grond viel. We hebben duidelijk te maken met een generatie die op zoek is naar nieuwe economische ideeën zodat we nieuwe richtingen kunnen inslaan.'

***Wie hebben belangstelling getoond voor uw boodschap?***

'Laat ik beginnen met te zeggen wie er geen belangstelling toonden. Dat zijn mijn collega-economen op universiteiten. Die zien mijn verhaal als een echte bedreiging voor de cursussen inleidende economie die ze verzorgen. Maar wetenschappers in andere disciplines tonen juist wel sterke belangstelling. Het gaat dan om studies die zich richten op stadsontwikkeling of het klimaat, maar ook om MBA's en om opleidingen rond architectuur.

Ik heb daarnaast gesprekken gevoerd met tal van vertegenwoordigers van steden en regeringen, met zakenmensen en met mensen uit de financiële sector.

Ik heb bijvoorbeeld met voormalig Unilever-CEO Paul Polman gesproken. Die was zich bewust van de waarde van een krachtigere doelstelling dan het maximaliseren van het aandeelhoudersrendement voor een bedrijf. 'Ten koste van wat?' is de belangrijke vraag als het om aandeelhoudersrendement gaat. Polman begon zijn periode als bestuurs-

***De Westerse landen moeten leren om binnen de beperkingen die het milieu oplegt, te leven. De traditionele ontwikkelingslanden moeten leren om sociale vooruitgang te bewerkstelligen zonder dat het milieu wordt overbelast.***

voorzitter met het afschaffen van de kwartaalreportages. Hij wilde zich op de langere termijn richten. Unilever werd na een aanval van venture capital bedrijven echter gedwongen om die kwartaalreportages nieuw leven in te roepen.'

### **Wat ligt hieraan ten grondslag?**

'We leven op de scheidslijn tussen twee overheersende benaderingen over het ware doel van bedrijven. Het is een soort psychologisch drama waar we mee worden geconfronteerd. Veel bedrijven en vermogensverschaffers zitten nog gevangen in de dwanggedachte van de 20ste eeuw. De overheersende beleidslijn is om zoveel mogelijk rendement te behalen. Dat vertaalt zich in de doelstelling om de aandeelhouderswaarde te maximaliseren.

21ste eeuw bedrijven, echte 21ste eeuw bedrijven bedoel ik natuurlijk, hebben een benadering waarbij zij een bijdrage willen leveren aan de fundamentele problemen van deze wereld. Daar hoort een stimulerende boodschap bij. Neem een bedrijf als Open Motors, een bedrijf dat zich richt op elektrische wagens met open source technologie. Het officiële doel van het bedrijf is om 'mobiliteit te democratiseren'. Dat geeft een bedrijf een doel dat door werknemers en de belangrijkste betrokkenen zoals leveranciers en klanten, kan worden omarmd. Het is een heel andere doelstelling dan het maximaliseren van aandeelhouderswaarde en heeft directe consequenties voor de manier waarop het bedrijf de wereld wil beïnvloeden.'

### **Een boodschap kan ook goedkoop klinken. Hoe zorg je ervoor dat er echte inhoud aan wordt gegeven?**

'Een bedrijf kan natuurlijk de wereld niet veranderen door de doelstelling te herformuleren. Waar het om gaat, is dat een bedrijf zich binnen de hele organisatie conformeert aan die boodschap. Dat gaat over de wijze van leidinggeven en de netwerken waar men deel van uitmaakt. Maar het is ook belangrijk hoe de eigendomsstructuur in elkaar zit en de manier waarop het bedrijf is gefinancierd. Deze vijf karaktereigenschappen van een bedrijf, die ik leerde kennen via bedrijfsanalist Marjorie Kelly, geven inzicht in de bedrijfsvoering en verklaren waarom bedrijven zich op een bepaalde manier gedragen.'

### **U noemde eerder het voorbeeld van Unilever. Dit bedrijf trachtte haar ambities vorm te geven, maar werd bijna overgenomen door een financieringsmaatschappij die zich over de kop in de schulden wilde steken om het bedrijf over te nemen.**

'Unilever is een fascinerend voorbeeld van de problemen waar bedrijven mee worden geconfronteerd. De doelstellingen zijn geherformuleerd en de manier van leidinggeven is aangepast. Maar het bedrijf is nog in handen van traditionele aandeelhouders. De kans bestaat nu dat het hele bedrijf wordt teruggezogen naar het 20ste eeuwse denken.

Polman vertelde me dat een vijandige overname mogelijk kon worden voorkomen als 20% van de aandelen van het bedrijf in handen zou komen van de werknemers. Niet van het management, maar van de mensen op de werkvloer. Die zijn op een heel andere manier betrokken bij de toekomst van hun bedrijf. Zij staren zich niet alleen maar blind op het rendement van de aandelen.'

### **Het omarmen van ambitieuze, sociaal wenselijke doelstellingen is dus belangrijk. Maar levert het ook rendement op?**

'Dat is een van de grote misvattingen bij vermogensbeheerders en pensioenfondsen. Ze denken dat een keuze voor 'groene' bedrijven ten koste gaat van het rendement. Dat blijkt niet het geval. Er is steeds meer bewijs dat investeringen in



Foto: Archief Kate Raworth

## CV

Kate Raworth publiceerde in 2017 het boek *Doughnut Economics*, in Nederland vertaald als *De Donut Economie*. Ze baarde er wereldwijd opzien mee. Raworth studeerde Economie aan de Universiteit van Oxford. Daarna was ze onder andere werkzaam bij Oxfam en de Verenigde Naties, waar Raworth betrokken was bij de samenstelling van de invloedrijke *Human Development Reports*. Raworth werkt op dit moment voor zowel de Universiteit van Oxford als die van Cambridge, maar is daarnaast nauw betrokken bij initiatieven die op basis van haar inzichten uit *Doughnut Economics* worden ontplooid, onder andere in de stad Amsterdam en bij het Nederlandse ministerie van Infrastructuur.

duurzame bedrijven een vergelijkbaar rendement genereren als traditionele beleggingen.'

### ***Dat is dan de oplossing van het dilemma voor vermogensbeheerders.***

'Het kost tijd. Er is sprake van een enorm wantrouwen. De bewijzen zijn er, maar de financiële sector zit nog vast in de oude routines. Bovendien hebben we hier te maken met een focus op rendement op de korte termijn. Men kan wel een hoog financieel rendement ambiëren, maar het is ook de vraag of dit ten koste gaat van sociale doelstellingen of het milieu. Het is een aanzienlijk verschil of je rendement op de korte termijn bereikt terwijl er op langere termijn chaos wordt gegenereerd.'

### ***Wat is de reactie op deze boodschap bij vermogensbeheerders?***

'Het is heel verschillend. We vragen na een presentatie naar de reactie van de deelnemers. Bij banken en vermogensbeheerders zijn de reacties extremer dan elders. Aan de ene kant heb je een groep die de boodschap stimulerend vindt en ermee aan de slag wil. Hun klanten vragen er zelf om, zeggen ze. Maar er is ook een groep die zegt dat ze het allemaal al eerder hebben gehoord en dat het in de praktijk niet werkt.'

### ***Is het een kwestie van leeftijdsverschil bij de participanten?***

'Slechts voor een deel. Ik denk dat het meer te maken heeft met de verwachting van aanhoudende groei die de kern vormt van het vermogensbeheer. Dat strookt niet met de eisen die leven met elkaar en leven op aarde stellen. Sommige vermogensbeheerders begrijpen dat en proberen hun bedrijfstak te hervormen. Andere hebben de overstap nog niet gemaakt.

Ik denk dat het vooral voor pensioenfondsen belangrijk is om te beslissen aan welke kant van deze discussie ze staan. Zij moeten zich immers op de langere termijn richten. Ze moeten luisteren naar de huidige jonge generatie. Dat zijn immers hun toekomstige klanten.'

### ***U bent kritisch over het fenomeen economische groei. Je daarop blindstaren heeft verstrekkende gevolgen. Maar juist heel veel ontwikkelingslanden hebben economische groei nodig om aan de ellende waarin ze zich bevinden te ontkomen.***

'Dat klopt. Het is een misvatting om te denken dat ik simpelweg tegen economische groei ben. Voor veel landen met een laag gemiddeld inkomen is het volstrekt noodzakelijk en een goed teken dat er de afgelopen decennia sprake is van hoge groei. Maar zelfs voor deze landen is het noodzakelijk dat de groei gepaard gaat met een eerlijke verdeling. Het moet niet ten koste gaan van uitputting van de bodem, het moet gepaard gaan met stimulering van duurzame energie en dergelijke.

Mijn boodschap over de oogkleppen van economische groei heeft vooral betrekking op Westerse landen met hogere inkomens. Neem Nederland als voorbeeld. In dit land wordt aan de meeste sociale behoeften voldaan, al zijn de criteria volgens sommigen aan de lage kant en blijven er natuurlijk talrijke individuen die in ellendige omstandigheden leven. Maar tegelijkertijd zie je dat de grenzen van wat het land kan verdragen op het gebied van de uitstoot van schadelijke stoffen, vervuiling van het water en lucht en aantasting van de beschikbare grondstoffen, haar grenzen overschrijdt. Nederland zit diep in het rood als het gaat om de belasting van het milieu.'

### ***Dit geldt toch niet alleen voor Nederland?***

'Nee natuurlijk niet. Het geldt feitelijk voor alle landen met hogere inkomens. En ook voor de traditionele ontwikkelingslanden. De Westerse landen moeten leren om binnen de beperkingen die het milieu oplegt, te leven. De traditionele ontwikkelingslanden moeten leren om sociale vooruitgang te bewerkstelligen zonder dat het milieu wordt overbelast. Het zorgt ervoor dat feitelijk alle landen ontwikkelingslanden zijn. Ze zijn allemaal bezig, of beter gezegd: ze zouden allemaal bezig moeten zijn met het ontwikkelen van een duurzaam economisch model waarin mensen kunnen gedijen. Dat is de boodschap die ik tracht uit te dragen. Dat is ook de nieuwe economie waar ik samen met anderen aan werk.'

### ***En dan krijg je Trump?***

'Ja dat klopt. En niet alleen Trump, maar ook Brexit en andere extreme reacties. Het is geen verrassing. Het is immers een direct gevolg van de onzekere tijden waar we in leven. Die gaan gepaard met angst en onzekerheid. Een maand nadat ik met mijn boek klaar was, werd Trump gekozen. Mijn eerste reactie was om te denken dat het boek nu irrelevant was.

Maar de volgende dag realiseerde ik me dat de boodschap belangrijker is dan ooit. We moeten immers een overtuigend en aansprekend alternatief vinden voor zijn boodschap. Dat moeten we doen door samenwerking te stimuleren. De Donut Economie is daar slechts een klein onderdeel van. Er is een enorme wereldwijde gemeenschap die bezig is om deze nieuwe economie vorm te geven. Die gemeenschap zal er naar mijn vaste overtuiging voor zorgen dat haar boodschap onweerstaanbaar is.' «

**Streven naar aandeelhouderswaarde kortzichtig en niet stimulerend.**

**Pensioenfondsen cruciaal in hervormen mentaliteit bedrijven.**

**Blindstaren op economische groei is funest.**