

Coolcat wil wereldspeler worden

28-03-2014 00:00

De Nederlandse fashionretailer Coolcat heeft het streven om de formule over de hele wereld uit te rollen. Daarnaast wil de keten marktleider worden in Europa. Dat laat ceo Roland Kahn weten in FaceRetail, een video-interviewserie van RetailTrends Media in samenwerking met Crossmarks.

De ambitie is geformuleerd door zijn zoon, die naar verwachting over tien jaar met het management de leiding heeft over Coolcat. Joshua Kahn is momenteel nog verantwoordelijk 'voor de helft van de inkoop bij Coolcat', zegt Kahn.

Coolcat is naar eigen zeggen in Nederland marktleider in de leeftijdsgroep tien tot vijftien jaar. "En we winnen heel hard terrein in de groep zes tot tien en vijftien tot achttien", stelt Kahn. De retailer heeft consumentenpanels in deze verschillende leeftijdsgroepen. Die komen volgens de ceo onder meer op de inkoopafdeling om spullen te passen en vragen van marketingmedewerkers te beantwoorden. "Onze zaak, dat zijn onze klanten."

Het geld dat wordt verdiend, investeert Coolcat onder meer in nieuwe winkels. Daarnaast behoort ook het overnemen van een andere formule tot de mogelijkheden, stelt Kahn, die tevens eigenaar is van America Today, MS Mode en Sapph. "Maar op dit moment is het voor ons veel makkelijker om die vier formules groot uit te rollen, dan er nog een nieuwe formule bij te halen." Zo wordt lingeriemerk Sapph volgens Kahn nu klaargemaakt om de stap naar retail te zetten. "We hebben net de lancering gedaan in Amerika, Canada en een aantal Scandinavische landen. Sapph is booming."

[Bekijk het volledige interview op ons YouTube-kanaal.](#)

Eerder sprak FaceRetail met topmannen van Hornbach Nederland, EkoPlaza, vanHaren, Coolblue, Decathlon Nederland, LaPlace en Skins Cosmetics. Deze interviews zijn ook te vinden op ons [YouTube-kanaal](#).