

Rituals wil VS 'op andere manier veroveren'

22-12-2016 16:19

Cultuurverschillen maken dat Rituals in de Verenigde Staten voor een andere strategie moet kiezen. "We denken nu na hoe we Amerika op een andere manier moeten gaan veroveren", zegt oprichter en ceo Raymond Cloosterman in [Het Financieele Dagblad](#).

De standaardbenadering werkt waarschijnlijk niet, stelt Cloosterman. "Amerikanen hebben minder dat 'wellness-dna'." De ervaringen in het Verenigd Koninkrijk hebben volgens hem al aangetoond dat Angelsaksische markten moeilijker te veroveren zijn. De afgelopen jaren heeft Rituals daar veel geïnvesteerd, zonder echt succesvol te zijn. "Pas dit jaar zien we een kentering en zit er autonome groei in de winkels", aldus Cloosterman.

De standaardbenadering bestaat uit vier kanalen, waarmee Rituals tegelijkertijd een markt betreedt. Dat zijn eigen winkels, aanwezigheid in warenhuizen, travel retail en e-commerce. "In de VS zullen we meer moeten investeren en ook een beetje adverteren, wat we nooit hebben willen doen." Rituals heeft inmiddels zeven winkels in de Verenigde Staten, en volgens Cloosterman 'nog een hele lange weg te gaan'.

In Nederland groeit Rituals dit jaar autonoom met dubbele cijfers. Dat komt volgens de ceo vooral door het toevoegen van nieuwe producten en categorieën.