Suitsupply: ‘China makkelijker dan de VS’

26-04-2017 06:48

Suitsupply investeert voor zijn activiteiten in China veel tijd in persoonlijke relaties en een informele manier van zakendoen. “Maar als er voor beide kanten geld te verdienen is, is het er gemakkelijker dan in de Verenigde Staten”, zegt ceo Fokke de Jong tegen RTL Z.

De Chinese markt wordt steeds interessanter voor Suitsupply, stelt De Jong. “Onze Chinese klanten zijn kosmopolitisch en hebben steeds meer te besteden.” In tegenstelling tot Nederlandse consumenten vragen zij vaak om een ‘total look’, waardoor ze meer dan één product kopen bij een winkelbezoek. Door het zwakkere rechtssysteem in het land leunt De Jong er sterk op persoonlijke relaties. “Daar moet je in investeren.”

Suitsupply is sinds 2015 actief in China en opende recent een flagshipstore in Hongkong. De pakkenverkoper draait er meer winst dan verwacht, zei De Jong begin dit jaar in RetailTrends. Dit jaar verwacht hij in Azië minimaal drie of vier nieuwe winkels te openen.