

Nieuwsbrief 2023-1

Wehkamp en CoolCat exclusief samen verder - CoolCat collectie vanaf heden exclusief te koop bij Wehkamp en Kleertjes.com



Wehkamp, het toonaangevende Nederlandse online warenhuis, maakt vandaag met trots bekend dat het de exclusieve rechten van CoolCat heeft verworven. CoolCat, bekend om de succesvolle kleding voor kinderen, heeft een sterke positie in de Europese modesector. Vanaf 1 juni zijn de collecties van CoolCat exclusief verkrijgbaar bij Wehkamp en Kleertjes.com.

De overeenkomst met CoolCat past in de strategische ontwikkeling van Wehkamp. Wehkamp wil Nederlandse gezinnen het beste en meest inspirerende online aanbod (kinder)kleding en -accessoires aanbieden en de beste online winkelervaring geven. Met de overeenkomst zet Wehkamp een nieuwe stap om haar positie te versterken.

“We zijn trots op deze ontwikkeling. Nu kunnen we onze positie als beste online aanbieder met het meest inspirerende en zorgvuldig samengestelde assortiment mode en accessoires nog meer versterken en halen we met CoolCat een gevestigde naam op het gebied van jeugdmode binnen. Voor Wehkamp en CoolCat zal de overeenkomst ongetwijfeld leiden tot nieuwe kansen en mogelijkheden,” aldus Graham Harris, CEO van Wehkamp. **Over Wehkamp**

Wehkamp is sinds 2010 een pure e-commercespeler en het bedrijf is lang verbonden met de Nederlandse samenleving. De lange historie van Wehkamp voert ruim 70 jaar terug tot 1952 toen het begon als een postorderbedrijf. Vandaag de dag koopt ruim 45% van de Nederlandse gezinnen bij Wehkamp. Het bedrijf onderscheidt zich van andere ecommercespelers door een continue focus op het bieden van de 'meest inspirerende, en relevante online shop voor mode en wonen'.

Wehkamp biedt meer dan 2.200 bekende wereldwijde en lokale merken, naast een groeiend private label assortiment, 2.6 miljoen aan een actief en loyaal klantenbestand, dat in de afgelopen drie jaar met 15% is gegroeid.

Wehkamp heeft in de afgelopen jaren aanzienlijk geïnvesteerd in infrastructuur, data en technologie, waaronder in een gecentraliseerd distributiecentrum in Zwolle. De faciliteit beschikt over geautomatiseerde orderverzamellijnen, geautomatiseerde verpakkinglijnen, een ultramodern centrum voor creatieve fotografie, waardoor Wehkamp een premium winkelervaring kan bieden inclusief same day delivery voor 95% van het assortiment.

Over CoolCat

CoolCat is in 1979 opgericht door Roland Kahn en zijn toenmalige vrouw Gaby. De droom was om een hip tiener- en kindermerk in de markt te zetten voor scherpe prijzen zodat iedereen er op school leuk uit kon zien. In de jaren die volgden, werd CoolCat een landelijk bekend merk en ook in België, Luxemburg en Noord-Frankrijk sloeg de formule aan. CoolCat groeide succesvol uit tot maar liefst 135 winkels en 150 miljoen euro netto omzet.

Na de moeilijke periode tussen 2017 - 2019, werden de fysieke winkels van CoolCat gesloten en werd door Cool Investments besloten om te focussen op de kindercollectie en het onlinekanaal, waarbij Wehkamp een prominente rol speelde. "We zijn tevreden met deze nieuwe stap voor CoolCat. Het merk krijgt hiermee de continuïteit maar ook de aandacht die het verdient", zegt oprichter Roland Kahn. Ook voor Cool Investments is het een logische stap. De volgende generatie heeft inmiddels de focus uitgebreid van Mode en Vastgoed naar Mode, Vastgoed en Investerings. Het verhaal over CoolCat en het leven van ondernemer Roland Kahn is terug te lezen in het recent verschenen boek: "Kahn, Mijn liefdes, Mijn leven, Mijn Werk."

Verhuizing van de logistieke activiteiten van LSC 's Heerenberg naar LSC Zwolle

Wij hebben gisteren, 3 juli, een adviesaanvraag ingediend bij de Ondernemingsraad van Wehkamp Retail groep met het voorgenomen besluit om al onze logistieke activiteiten vanaf

medio oktober 2023 onder te brengen op 1 logistieke locatie. Dit betekent een beoogde verhuizing van de logistieke activiteiten van 's-Heerenberg naar het logistieke service centrum in Zwolle.

De achtergrond van dit voornemen heeft enerzijds te maken met de huidige marktontwikkelingen en de impact ervan op de resultaten van Wehkamp Retail Groep. Anderzijds zijn er ook binnen WRG ontwikkelingen geweest die tot deze aanvraag hebben geleid:

- het einde van de samenwerking met BCC waardoor er meer ruimte en personeel beschikbaar is in LSC Zwolle dan verwacht;
- invloed van lagere vraag op de inkoop en daarmee op Inbound en VAS werkzaamheden;
- de doorontwikkeling van de multi fascia strategie waarbij het hebben van één voorraadlocatie en het efficiënt in kunnen richten van de processen eromheen noodzakelijk is om in de concurrerende markt winstgevend te kunnen zijn. De voorgenomen veranderingen zullen impact hebben op alle logistieke arbeidsplaatsen in

's-Heerenberg. Het betreft op dit moment:

- 76 vaste arbeidsplaatsen (waarvan 36 oproepkrachten)
- 30 tijdelijke contracten
- en de arbeidsplaatsen voor flexkrachten

Wij hebben vanmorgen onze collega's in 's-Heerenberg over het voorgenomen besluit geïnformeerd.

De komende weken zal de OR gebruiken om het plan te beoordelen en zijn advies te geven. Als er een advies van de OR is, kan worden bekeken of er medewerkers uit 's-Heerenberg interesse hebben om mee over te gaan naar onze logistieke locatie in Zwolle.

Voor de medewerkers die niet meeverhuizen naar Zwolle, willen we een sociaal plan overeenkomen met de vakbonden met betrokkenheid vanuit de OR.

Wij hebben de vakbonden uitgenodigd voor raadpleging over een sociaal plan waarmee de gevolgen van het verwachte verlies van arbeidsplaatsen worden opgevangen.

Benodigde kostenverlaging van de WRG

Vanaf het eerste kwartaal van dit jaar waren de resultaten van de Wehkamp Retail Groep lager dan het budget en het jaar daarvoor. Met het huidige economische klimaat moeten we concluderen dat onze organisatie toekomstbestendiger moet worden en dat onze kostenstructuur in lijn moet zijn met de grootte van ons bedrijf en haar resultaten.

Mede door het nog altijd lage consumentenvertrouwen, de inflatie en de kosten die voor iedereen stijgen, zien we dat de omzet daalt. Natuurlijk zijn wij niet de enige in de markt. Veel van onze concurrenten zoals ASOS, Bol.com, BCC en Zalando hebben al diverse kosten-verlagende acties ondernomen om ervoor te zorgen dat ze een toekomst hebben.

We hebben als Management Team gewerkt aan een duurzaam plan om ons in een betere positie te brengen voor nu en de toekomst. Dit betekent dat we moeilijke keuzes moeten maken om besparingen te kunnen realiseren.

Concreet betekent dit het volgende voor de kantoorgerelateerde functies:

- het niet werven van 23 vacatures in de organisatie
- het niet verlengen van 46 contracten (waarvan een aantal contracten (22), al zijn beëindigd op eigen initiatief van medewerkers, of al aflopend zijn) - het beëindigen van de opdrachten van 20 externe inhuur medewerkers

Wij beseffen dat deze situatie voor onzekerheid zorgt en vragen oproept die we nu nog niet kunnen beantwoorden omdat de OR eerst de tijd moet hebben om met zorg een advies te geven. Zodra wij het advies van de OR hebben ontvangen, zullen wij jullie nader informeren.

Wij zullen jullie op de hoogte houden over de voortgang met de OR en van de gesprekken met de vakbonden over het sociaal plan.