



Rough & Loyal
Inh.: Lukas Paas
Gleueler Str. 253
50935 Köln

info@roughandloyal.de

Rough & Loyal erfindet den Hut neu!

Köln, 04. September 2016

Lange Zeit war es ruhig um die klassische Kopfbedeckung. Einige seit jeher bestehende Marken beanspruchten diesen Markt für sich und waren damit lange Zeit allein. Nun kommt plötzlich ein Label um die Ecke, dass den Hut völlig neu auflegt. Dreckig, frech aber trotzdem schlicht und stilecht - all das ist „Rough & Loyal“.

Am 24. Juni 2016 war es soweit. Das junge Brand schaltete seinen Shop live und begann somit, seine erste Kollektion über den eigenen Onlineshop zu vertreiben. Zu diesem Zeitpunkt lagen ein Jahr Vorplanungsphase, viel Arbeit und vor allem eine Menge eingebrachtes Herzblut hinter dem jungen Gründer, der zu diesem Zeitpunkt noch nicht ahnte, welche Wellen sein Unternehmen in den nächsten Wochen schlagen sollte. Im ersten Monat verkaufte Rough & Loyal seine Hüte in 9 verschiedene Länder, in nahezu jedes Bundesland und konnte gleich die ersten Händler quasi von selbst überzeugen, die Produkte in das Sortiment aufzunehmen.

Bei den eigentlichen Produkten handelt es sich viel mehr um einzelne Charaktere. Namen wie „Sam Rogers“, „Sir Charlie Huttastock“ und „Frank Loris“ finden sich auf der Shop-Seite. Hinter jeder dieser „Figuren“ steckt ein Hut mit Geschichte und besonderen Eigenschaften. Dabei spricht die Brand eine ganz bestimmte Zielgruppe an, die der Gründer genau kennt, da er ihr selbst zugehörig ist. Hier geht es ganz klar um Subkulturen wie die Tatto-, Chopper und Kustom-Szene. Die Bilder, Texte und Kommunikationen auf den Social-Media-Kanälen sprechen genau diese Personengruppen an und vermeiden somit den Mainstream.

Dies spiegelt sich auch bei der Auswahl der Einzelhändler wieder. Inhabergeführt, keine Filialketten, individuelle Marken und eben Teil der genannten Szenen. Nach und nach baut Rough & Loyal nun so sein Händlernetz aus und versucht dabei nur die individuellsten Retailer mit auf seine Reise zunehmen.

Auch die Auswahl der Lieferanten verläuft nach einem System. Der Gründer möchte deutsche Hutfabriken unterstützen, da diese kaum noch vorhanden sind. So kauft Rough & Loyal seine Hüte lediglich über die noch bestehenden deutschen Unternehmen ein und versucht, dadurch deren Auslastung zu erhöhen.

Das junge Label entstand einzig und allein aus der geringen finanziellen Kraft des jungen Gründers. Nach seinem Studium arbeitete dieser in einer Agentur, umso sich so den Traum vom eigenen Label zu erfüllen. Dabei wollte er nicht auf Kredite oder Hilfe von außen bauen, sondern gründete „Rough & Loyal“ aus der eigenen Tasche. Bis jetzt ist die junge Hut-Marke noch eine „One-Man-Show“, doch wie lang das so bleibt, wird die Zukunft zeigen.

Der anfängliche Erfolg sorgte dafür, dass nun nach und nach neue Linien released werden. Angefangen mit der „Linie Klassik“ geht es nun über die „Linie Apart“ hinzu hauseigenem Zubehör. Alles in allem, kann man von dieser neuen Brand noch einiges erwarten.