

COMUNICADO DE PRENSA

Eindhoven (Países Bajos), 16 de abril, de 2026

Kulani Kinis, la marca australiana de moda de baño en plena expansión, elige a Bleckmann para impulsar su crecimiento en Europa

Kulani Kinis, la firma australiana de trajes de baño y ropa con una fiel comunidad de seguidores a nivel mundial, ha anunciado una nueva alianza estratégica con Bleckmann, especialistas en gestión de la cadena de suministro para marcas de moda y estilo de vida (lifestyle). Bleckmann se encargará del almacenamiento, la preparación de pedidos (fulfillment) y la gestión de devoluciones desde sus instalaciones en Venlo (Países Bajos), marcando así el inicio de la primera operación logística de Kulani Kinis en suelo europeo.

Apoyo a una audaz estrategia de crecimiento

Fundada en Sídney en 2015 por Dani Atkins y Alex Babich, Kulani Kinis ha pasado de ser un negocio secundario a convertirse en una marca reconocida a nivel mundial, ampliando su alcance mucho más allá de Australia. En concreto, el mercado estadounidense ha sido un potente motor de crecimiento, ya que actualmente la mayor parte de la actividad de la marca se genera allí. Europa es otro mercado importante, y la marca lleva varios años trabajando para establecer una presencia logística específica en Europa. «Europa ha pasado de representar una parte pequeña de nuestro negocio a suponer cerca del 10% y sigue creciendo», afirma Will North, responsable Comercial y de Rendimiento de Kulani Kinis. «Al estar basados en Australia, sencillamente no podíamos ofrecer a nuestros clientes europeos el nivel de servicio que deseábamos».

Esto hizo que la rapidez de entrega y la eficiencia operativa se convirtieran en prioridades fundamentales a la hora de buscar un nuevo socio logístico. Ahora, con Bleckmann gestionando el almacenamiento, la gestión de pedidos y las devoluciones para todo el negocio de la marca en la UE, los clientes pueden esperar un cambio radical en la experiencia de compra de principio a fin. «Anteriormente, los plazos de entrega a la UE eran de hasta seis días, ya que los pedidos se enviaban desde Australia», explicó Melissa Blume, directora de Experiencia del Cliente de la marca. «Ahora que la gestión de pedidos se realiza desde Venlo, muchos clientes recibirán sus pedidos al día siguiente a través de transportistas locales que conocen y en los que confían».

Experiencia especializada, eficiencia de costes y devoluciones ágiles

Tras visitar a varios proveedores potenciales en los Países Bajos, Kulani Kinis eligió a Bleckmann tanto

por su capacidad para mejorar el servicio como por su especialización en moda y lifestyle. «Lo que realmente nos llamó la atención fue que Bleckmann no es un proveedor generalista: cuenta con la amplia experiencia que necesitamos», continuó North. «Nuestros productos exigen una manipulación cuidadosa y una presentación precisa, por lo que los sólidos acuerdos de nivel de servicio (SLA) de Bleckmann en cuanto a la precisión en la gestión de pedidos y los servicios de valor añadido fueron un factor decisivo». Esto quedó patente durante una visita del equipo a las instalaciones de Bleckmann en Venlo. «Llegamos unos días después del Black Friday y todo funcionaba como un reloj», señaló Blume. «Eso nos dijo exactamente lo que necesitábamos saber».

Las economías de escala logradas con Bleckmann también han permitido a Kulani Kinis introducir el envío gratuito en pedidos superiores a 100 € —una novedad en la oferta europea de la marca—. Las devoluciones también se transformarán: en lugar de enviar los artículos de vuelta a Australia, las devoluciones de los clientes europeos se beneficiarán de un procesamiento más rápido y eficiente, gestionado localmente en Venlo. «Los clientes ahora pueden recibir sus reembolsos más rápidamente», explicó Ruud Mars, responsable de desarrollo de negocio de transporte en Bleckmann. «Esto suele traducirse en una experiencia postventa más fluida y en relaciones más sólidas con los clientes».

Un verano europeo con sello australiano

La puesta en marcha de esta colaboración llega en un momento clave para la marca. Kulani Kinis está lanzando su operación de logística en Europa coincidiendo con el lanzamiento de su nueva colección **Espresso Island**, que destaca por su glamour retro, sus intensos tonos espresso y sus divertidos estampados característicos. Bleckmann contribuirá a que los clientes europeos tengan un acceso más rápido a los últimos modelos de la marca justo cuando comienza la temporada de verano. «Lanzar una nueva colección importante y una operación logística totalmente nueva al mismo tiempo es una verdadera prueba para cualquier proveedor», afirmó Blume. «Pero la forma en que Bleckmann lo ha gestionado nos ha dado plena confianza de cara al futuro».

De cara al futuro, Kulani Kinis considera a Europa un pilar fundamental de su estrategia de crecimiento a largo plazo, no solo en la venta directa al consumidor, sino también en el mercado mayorista. La marca ya ha participado en dos ocasiones en Splash, la feria líder de moda de baño en Francia, y busca generar en Europa el mismo impulso en el sector mayorista que ha acelerado su crecimiento en EE. UU. «Tener el producto físicamente en el continente lo facilita todo, desde las campañas de marketing hasta las conversaciones con los mayoristas», concluyó North. «Cuando los socios potenciales ven que estás aquí, que has invertido, eso envía una señal muy clara: estamos aquí para quedarnos».

--- FIN---

Acerca de Bleckmann

Bleckmann es líder del mercado en servicios de gestión de la cadena de suministro (SCM) para marcas de moda y estilo de vida. Fundada en 1862, Bleckmann pasó de ser una empresa de transporte a un proveedor de soluciones completas para la cadena de suministro con experiencia específica en el cumplimiento electrónico. Desde su sólida base en Europa, la empresa se expandió a Estados Unidos y Asia, lo que le permitió a Bleckmann prestar servicio a clientes de todo el mundo. Sus inversiones y su amplia experiencia en soluciones de TI garantizan que Bleckmann ofrezca una

plataforma unificada a sus clientes de todo el mundo. Alrededor de 6500 miembros del equipo están preparados para dar soporte a los clientes de Bleckmann y cumplir sus promesas cada día. Con unas ventas de 641 millones de euros (ingresos en 2024), Bleckmann tiene la escala y la flexibilidad necesarias para proporcionar soluciones de primera clase a sus clientes. Para obtener más información, visite www.bleckmann.com.

Consultas de los medios de comunicación:

Sarah Minnick | Customer Care Manager - Optimization

E: sarah@kulanikinis.com

Sanne van den Boomen | | Media Relations & Publicity Specialist

M: +31 6 44778668 / E: sanne.vandenboomen@bleckmann.com

Dorota Tankink |

M: +31 6 3012 9759 | E: dorota.tankink@bleckmann.com