

## PERSBERICHT

Eindhoven (NL), 7 mei, 2026

### **Danskledinggigant Capezio kiest voor Bleckmann om de volgende fase van zijn Europese uitbreiding te ondersteunen**

Capezio, een wereldwijd gerenommeerd merk voor dansschoenen, -kleding en -accessoires met meer dan 140 jaar aan geschiedenis, heeft Bleckmann, specialist in supply chain management voor mode- en lifestylemerken, gekozen om zijn uitbreiding op de Europese markten te ondersteunen. Het merk heeft Bleckmann geselecteerd als zijn externe logistieke dienstverlener (3PL) voor opslag en distributie. Die keuze is gebaseerd op het uitgebreide netwerk van vervoerders, de specifieke categorie-expertise en de schaalbare capaciteit, die samen strategische flexibiliteit bieden voor toekomstige groei.

Na een onboardingproces dat in slechts twee maanden werd afgerond, inclusief volledige IT- en operationele integratie, is Capezio nu live in het strategisch gelegen distributiecentrum van Bleckmann in Venlo, Nederland. Dit markeert een belangrijke mijlpaal in de Europese ambities van het merk en zijn toewijding om uitzonderlijke waarde en klantervaring te bieden aan dansers over de hele wereld.

#### **Lokale fulfilment ter ondersteuning van gestroomlijnde groei**

Na meer dan 30 jaar bestellingen vanuit het Verenigd Koninkrijk aan EU-markten te hebben geleverd, was Capezio op zoek naar een gespecialiseerde oplossing die een snellere, consistentere fulfilment-ervaring kon bieden. Door de Europese logistieke activiteiten te centraliseren en te consolideren in de faciliteit van Bleckmann, kan het merk verbeteringen doorvoeren op het gebied van klantcontact en bedrijfsvoering. “We staan niet alleen dicht bij onze klanten, maar kunnen ook een meer op maat gemaakte service bieden via Bleckmanns ‘Local Heroes’-last-mile-concept”, legt Arron Delamare, Director of Operations bij Capezio, uit. “Dit geeft ons toegang tot de meest geschikte vervoerder per regio met één contract en één aanspreekpunt, zodat we over de hele linie de beste serviceniveaus kunnen bieden.”

Operationele integratie staat centraal in de waarde die de oplossing van Bleckmann biedt, waardoor Capezio zijn beloften aan klanten kan nakomen en tegelijkertijd aanzienlijke efficiëntievoordelen kan realiseren. Door opslag en transport onder één dak te brengen, wordt het aantal contactpunten in de toeleveringsketen verminderd. Zo komt informatie sneller en nauwkeuriger in de eigen systemen van Capezio terecht. Dit vermindert het risico op fouten die voortkomen uit het beheer van meerdere partners en afhankelijkheden. “De samenwerking met Capezio laat zien hoe eenvoudig het is om met één partner te werken”, aldus Maxim Sion, Sales Manager bij Bleckmann. “Het zorgt voor een betere ervaring voor klanten en geeft het team de ruimte om zich te richten op groei.”

### Operationele afstemming voor efficiëntie en schaalgrootte

Cruciaal voor de effectiviteit van het partnerschap was een sterke afstemming tussen de gevestigde expertise van Bleckmann op het gebied van mode en lifestyle en de operationele behoeften van Capezio. Met een catalogus van ongeveer 40.000 SKU's werkt het merk met een aanzienlijke productcomplexiteit. Het vinden van een partner die daar vanaf dag één mee om kon gaan, was een prioriteit. "Dankzij de ongeëvenaarde expertise van Bleckmann sloten hun systemen en werkwijzen al perfect aan bij wat wij nodig hadden", voegde Delamare toe. "Of het nu gaat om het beheren van complexe individuele bestelcombinaties of het efficiënt omgaan met voorraadschommelingen voor seizoensgebonden artikelen en piekvraag, we konden meteen aan de slag met alle benodigde tools."

### Een partnerschap gebouwd voor ambitieuze groei

Belangrijk is dat de flexibele opslagcapaciteit en het wendbare fulfilmentnetwerk van Bleckmann de schaalbaarheid bieden die nodig is om het ambitieuze Europese groeitraject van Capezio te realiseren. Voor Delamare zijn het niet alleen de operationele capaciteiten die indruk hebben gemaakt. "Toen ik verschillende vestigingen van Bleckmann bezocht, viel me de consistentie op. Niet alleen wat betreft normen, processen en data, maar ook in de houding en energie van het team op elk niveau", zei hij. "Dat zegt veel over een bedrijf en het komt tot uiting in de strategische ondersteuning die we hebben gekregen. Het partnerschap maakt de weg vrij voor schaalvoordelen en impactvolle procesverbeteringen – voordelen die we kunnen doorgeven aan onze klanten."

--- EINDE ---

### Over Bleckmann

Bleckmann is marktleider in supply chain management (SCM) diensten voor mode- en lifestylemerken. Bleckmann is opgericht in 1862 en heeft zich ontwikkeld van transportbedrijf tot leverancier van complete supply chain-oplossingen met specifieke expertise in e-fulfilment. Vanuit zijn sterke basis in Europa breidde het bedrijf uit naar de VS en Azië, waardoor Bleckmann klanten over de hele wereld kan bedienen. De investeringen en uitgebreide ervaring in IT-oplossingen zorgen ervoor dat Bleckmann zijn klanten wereldwijd een uniform platform kan bieden. Ongeveer 6500 teamleden staan elke dag klaar om de klanten van Bleckmann te ondersteunen en hun beloften na te komen. Met een omzet van ongeveer 730 miljoen euro (omzet 2025) heeft Bleckmann de schaalgrootte en flexibiliteit om haar klanten oplossingen van wereldklasse te bieden. Ga voor meer informatie naar [www.bleckmann.com](http://www.bleckmann.com).

### Media vragen:

**Sanne van den Boomen** | Media Relations & Publicity Specialist

M: +31 6 44778668 / E: [sanne.vandenboomen@bleckmann.com](mailto:sanne.vandenboomen@bleckmann.com)

**Dorota Tankink** | Bleckmann Marketing & Communicatie Manager

M: +31 6 3012 9759 | E: [dorota.tankink@bleckmann.com](mailto:dorota.tankink@bleckmann.com)

