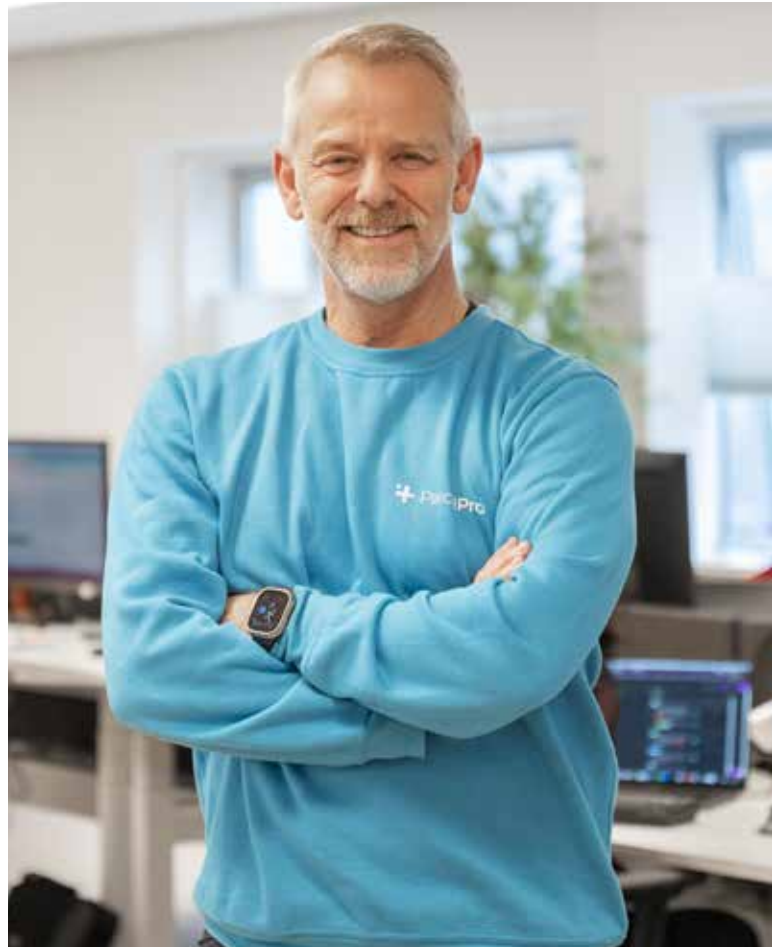


SHOPS UNITED

ESPEN FALKENHAUG

EFFICIËNT EN DUURZAAM PAKKETVERVOER

SHOPS UNITED FACILITEERT VOOR WEBWINKELS DE KOPPELING MET PAKKETVERVOERDERS ÉN HAALT SINDE EIND JANUARI BIJ EEN AANTAL KLANTEN ZELF POSTNL-PAKKETTEN OP. HET BEDRIJF IS OOK MET ANDERE VERVOERDERS IN GESPREK. ZO WIL HET ZIJN KLANTEN GEMAK BIEDEN EN PAKKETVERVOER DUURZAMER MAKEN.



De uitbreiding van *virtual brokership* met fysiek pakketvervoer heeft volgens directeur Espen Falkenhaus te maken met de marktontwikkelingen in Nederland: “Doordat de enorme vraag van tijdens de pandemie deels is weggefallen, zoeken onze klanten naar optimalisatie”, stelt hij. “Zij hebben nieuwe behoeften die wij graag vervullen. De ‘first mile’-afhaaldienst is een onderdeel van de uitbreiding van onze dienstverlening.”

VOLLEDIG DIENSTENPAKKET

“Door onze recente overname van fysieke pakkettenstroom is Shops United klaar om de ‘first mile’-oplossing landelijk uit te rollen tegen zeer scherpe prijzen”, aldus Falkenhaus. “Wij willen onze positie op de Nederlandse markt verder versterken en uitbreiden. Dankzij deze overname kunnen wij zowel virtuele als fysieke diensten leveren. Behalve met PostNL willen we ook met andere vervoerders samenwerken. We zijn al met hen in gesprek en hopen in de nabije toekomst meer te kunnen vertellen. Het zou mooi zijn als we daar

dit jaar met onze partners uit komen.” Volgens Falkenhaus biedt Shops United klanten een operationele totaaloplossing. Daarnaast dient het aanbod een maatschappelijk belang. “Doordat onze klanten veelal pakketjes voor verschillende vervoerders hebben, komen er dagelijks meerdere koeriers aan de deur. Wij bieden een efficiënte en duurzame multi-carrierafhaaldienst die in één keer de pakketten voor alle vervoerders meeneemt. Zo bieden we onze klanten tijdwinst en gemak en dringen we meteen de CO₂-uitstoot terug. Dat is een belangrijk insteekpunt voor onze klanten én voor de vervoerders waar wij mee samenwerken.”

STAP VOOR

“Door de uitbreiding van onze dienstverlening hadden onze visie en missie een update nodig”, aldus Falkenhaus. “Voor onze klanten is ‘Tijd om het makkelijk te maken’ ons vernieuwde speerpunt, terwijl onze missie onze klant en partners nog altijd centraal zet: ‘Altijd een stap voor, zodat jij altijd verbonden blijft.’”

‘ONZE MULTI-CARRIER-AFHAALDIENST NEEMT IN ÉÉN KEER DE PAKKETTEN VOOR ALLE VERVOERDERS MEE’



DEEL ONLINE

Falkenhaus besluit: “Doordat we voortdurend innoveren, profiteert onze klant automatisch mee van technologische ontwikkelingen en blijft hij via ons verzendsysteem verbonden met zijn klant, en met onze vervoerspartners, zowel virtueel als fysiek. In een notendop is dit wat de Nederlandse markt nodig heeft om competitief om te kunnen gaan met de marktontwikkelingen.”

