



# Hoe laat je e-commerce floreren?

Flora@Home biedt Botanicly kennis én logistiek

Het Duitse Botanicly levert bloemen en planten in heel Europa. Het bedrijf steekt veel energie in het ontwikkelen van innovaties binnen de branche. Om de plannen en groeiambities te verwezenlijken, werkt Botanicly nauw samen met Flora@Home van PostNL.



'Ik las een berichtje over Flora@Home en heb meteen contact gezocht', vertelt Jonas Wegener van Botanicly over de samenwerking met PostNL. 'Nu hebben we bijna dagelijks contact. Hun aanpak past heel goed bij onze manier van werken. We zijn allebei gericht op innovatie.'

## Een gedegen kennispartner

Dat PostNL een solide kennispartner is op het gebied van e-commerce en logistiek, blijkt wel uit de samenwerking met Prestop touchscreens. Samen met PostNL en Prestop heeft Botanicly bestelzuilen geplaatst in winkels. Zo worden dankzij het uitgebreide netwerk van Flora@Home kansen gecreëerd en groei gerealiseerd. Juist in dit soort strategische keuzes ziet Wegener veel potentie: 'Een grote kans ligt in de verbinding tussen off- en online wereld.'

## Een omnichannel toekomst

Wegener legt uit: 'Bijvoorbeeld in de bouwmarkt. Daar verkopen ze weliswaar planten, maar ze hebben geen kennis en geen volledige voorraad. Daarvoor hebben we een chatbot ontwikkeld. Deze geeft klanten via een touchscreen advies. Maar ze kunnen zo ook een cactus van 1,2 meter thuis laten bezorgen. Deze aanpak heeft ook weer voordelen voor retailers, wij plaatsen de online wereld in hun offline omgeving. Voor de toekomst zie ik grote kansen in die vormen van omnichannel marketing.'

## Logistieke voordelen

'Het werken met PostNL heeft voor ons heel veel voordelen. Niemand anders in Europa biedt wat zij hebben: een goed logistiek netwerk, heel veel kennis over onze sector en innovatieve verpakkingen speciaal voor flora', vervolgt Wegener enthousiast. 'De keuze met welke vervoerder

je werkt in landen zoals Spanje of Italië is heel belangrijk. Die kennis hebben wij niet, maar dankzij PostNL werken we nu samen met de juiste partners.'

## Blijde klanten

'Een plant is geen boek,' zegt de directeur stellig, daarmee doelend op de noodzakelijke snelle, accurate bezorging van planten. De samenwerking met PostNL bevalt dan ook heel goed: 'We krijgen heel veel positieve reacties. Over de verpakking, de snelle levering én de kwaliteit van de bezorging.'



## Botanicly slaat de brug tussen retail en e-commerce

Vanuit Potsdam (Duitsland) werkt Botanicly met een klein team aan innovaties voor florabezorging. Momenteel heeft het bedrijf webshops in meerdere Europese landen. De grootste markten zijn Duitsland, Frankrijk en Engeland, maar ook in Oostenrijk, Spanje en Italië groeit de afzet. Botanicly onderscheidt zich door kennis van e-commerce te combineren met geïntegreerde kennis van bloemen en planten.



“Voor onze internationale groeiambities is PostNL een hele belangrijke partner.”

Jonas Wegener, Directeur Botanicly