novembre 2012

Nordwest

Accueil / BBI / Distribution / Indépendants

Croître sur le marché français

Déclinant une gamme de services destinés à optimiser le fonctionnement de ses adhérents revendeurs servant les professionnels de l'industrie et du bâtiment, Nordwest Handel AG a récemment dédié un collaborateur à son développement sur le marché français où le groupement estime avoir un bon potentiel de croissance.



Créé en Allemagne au lendemain de la première guerre mondiale, le groupement Nordwest Handel AG fédère à ce jour près de 800 distributeurs spécialistes des produits métallurgiques, de la fourniture industrielle et de la fourniture Bâtiment, y compris des professionnels du chauffage et du sanitaire. Outre l'Allemagne, les adhérents Nordwest sont répartis à travers divers pays européens et notamment en Autriche, au Benelux, en Pologne et, depuis quatre ans, en France, un pays où Nordwest compte à ce jour 35 adhérents. Pour aider ces derniers à améliorer leurs performances sur leurs marchés respectifs, l'un des principaux services développés par Nordwest est la réalisation d'achats en commun dont les volumes importants garantissent aux membres du groupement de très bonnes conditions d'achats.

Plus de 50 000 références livrables à J+2

Nordwest met également à la disposition de ses partenaires divers catalogues édités en quatre langues (dont le français) parmi lesquels un catalogue général et des documents déclinés par métiers (outillage, outils coupants, EPI, abrasifs, soudage, équipements d'atelier, quincaillerie de bâtiment…) présentant au total plusieurs dizaines de milliers de références. En ce qui concerne l'activité chauffage/sanitaire, on précisera qu'elle est gérée par une division de Nordwest dédiée, Hagro Haustechnik Grosshandels.

Commercialisés sous des marques de fournisseurs de notoriété, les produits des catalogues Nordwest sont également proposés sous les marques propres du groupement qui en développe plusieurs et notamment Promat en outillage et quincaillerie de bâtiment, Delphis en chauffage/sanitaire et WT en soudage.

La performance de sa logistique est l'un des points forts de Nordwest qui dispose d'une plate-forme centrale

près de Francfort gérée par un prestataire spécialisé. Stockant en permanence plus de 50 000 références, cette unité logistique est en mesure d'expédier les commandes avec un taux de service qui frise les 99% dans un délai bref qui n'excède pas 48 heures pour la France métropolitaine.

Faire grimper le CA de ses adhérents

Conscient que les distributeurs cherchent aujourd'hui à avoir un positionnement multi-canal, Nordwest a ouvert il y a près de deux ans, un modèle de boutique en ligne. Aujourd'hui, plus de cent adhérents Nordwest ont développé une activité de commerce à distance grâce à ce site qui leur permet d'augmenter la gamme des services qu'ils proposent à leur clientèle de professionnels. Dans le même objectif de générer un chiffre d'affaires additionnel pour leurs adhérents, Nordwest met également sur pied des actions promotionnelles, touchant notamment les gammes de produits commercialisées sous ses marques propres.

DT

Un chiffre d'affaires supérieur à 2 milliards d'euros

Présent sur différents marchés européens et sur trois domaines d'activité principaux que sont l'acier, la fourniture industrielle et les produits destinés au bâtiment, Nordwest a réalisé en 2011 un chiffre d'affaires supérieur à 2 milliards d'euros. Présidée par Jürgen Eversberg et coté à la bourse de Francfort depuis plusieurs décennies, cette entreprise allemande emploie près de 300 personnes dont la plupart sont regroupées au siège de l'entreprise, à Hagen, près de Dortmund.