

Berlin Brands Group



CUSTOMER STORY

DÉVELOPPER LES CAPACITÉS DE DISTRIBUTION D'UN INCUBATEUR DE MARQUES

BERLIN BRANDS GROUP®

Fondée en 2005, Berlin Brands Group propose à ses clients une large gamme d'appareils ménagers, d'articles de sport et de produits électroniques grand public. Pour réussir, l'entreprise a choisi de donner la priorité au design et aux technologies. Et pour repousser les frontières du marché allemand, elle a commencé à internationaliser son offre en 2011.

Berlin Brands Group est un incubateur de marques qui rassemble des références uniques comme Klarstein, Blumfeldt, Klarfit, ou encore Malone. L'entreprise compte aujourd'hui 14 marques et propose un portefeuille de plus de 5000 produits. En 2020, elle a vendu plus de 10 millions de produits et généré un bénéfice net de plus de 300 millions d'euros.

Pour développer ses capacités de distribution en ligne à l'international, Berlin Brands Group a décidé en 2014 de renforcer sa présence sur le web et de nouer un partenariat avec Neteven.



Enjeux et objectifs

Déjà présente en France sur Amazon et eBay, Berlin Brands Group était bien consciente du potentiel commercial offert par le marché français. L'entreprise savait que les marketplaces allaient jouer un rôle clé dans sa croissance : ses produits étaient attractifs et elle avait simplement besoin de **plus de visibilité, de possibilités et de canaux pour réaliser pleinement son potentiel commercial.**

Berlin Brands Group était donc à la recherche d'une solution qui lui permettrait de centraliser la gestion de ces nouveaux canaux. Compte tenu du grand nombre de marketplaces ciblées et de leurs exigences spécifiques, l'entreprise avait également besoin des **conseils d'un expert de l'intégration**, afin de la guider dans son développement. Son principal objectif ? Lancer rapidement **une large gamme de produits sur une multitude de marketplaces.**

Solution

Neteven a largement contribué à la réussite de Berlin Brands Group. Dès 2014, Neteven lui a permis de commercialiser rapidement ses produits sur quatre marketplaces : Cdiscount, Fnac, Rakuten et Rue du Commerce. L'entreprise a ensuite continué à intégrer de nouvelles marketplaces au cours des années suivantes.

Berlin Brands Group a bénéficié des conseils experts de chefs de projet et de chargés de clientèle dédiés, qui l'ont aidée à gérer et optimiser ses ventes sur les marketplaces les plus pertinentes à l'échelle internationale. Au fil du temps, la collaboration extrêmement fructueuse entre les deux entreprises est devenue une vraie success-story.

« Je tiens à souligner la dimension humaine de Neteven. N'importe qui peut proposer une solution technique... Mais justement, ce n'est pas "n'importe qui". Ils savent que la valeur des solutions humaines est inestimable. »

Patrick Dequeiroz,
Directeur France

Résultats et perspectives

Grâce à Neteven, Berlin Brands Group a multiplié par cent sa valeur brute de marchandises depuis 2014. La France est également devenue son deuxième plus gros marché. La robustesse et les nombreuses fonctionnalités de la plateforme, les conseils stratégiques avisés et l'assistance dédiée ont joué un rôle déterminant pour l'entreprise, qui poursuit sa croissance d'année en année.

Berlin Brands Group prévoit désormais de diversifier son catalogue de produits et son audience. Elle continuera ainsi à se développer, avec Neteven à ses côtés pour soutenir sa croissance future.

CHIFFRES CLÉS



7 ans

de collaboration
avec Neteven



**Une multiplication
par 100**

de la valeur brute des marchandises
depuis le lancement



10

nouvelles
marketplaces
intégrées



50 %

de croissance en
glissement annuel



EN SAVOIR PLUS