



Glen Dimplex Dunleer, Ardee Road, Dunleer, Co Louth, Ireland. Tel +353 41 685 1700, Fax +353 41 685 1807

Glen Dimplex Dublin, 41 Ailesbury Road, Dublin 4, Ireland. Tel +353 1 283 8277, Fax +353 1 283 8371

www.glendimplex.com

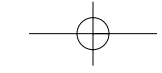


« Nos clients attendent – et sont en droit d’attendre – ce qu’il y a de mieux. Nous devons garantir à tout moment que nos produits satisferont ou même dépasseront leurs attentes ».



Notre programme de développement de produits vise à garantir le plus haut standard d’innovation, le design, la qualité, la sécurité et l’efficacité de nos produits. Des produits dont nous sommes fiers, qui satisfont notre clientèle et qui garantissent que nos marques resteront de grandes marques.





Ce sont l'innovation et le design qui font la différence entre les grandes marques et les marques mineures. Nous travaillons à relever le défi consistant à garantir que nos produits satisferont ou même dépasseront les attentes de nos clients



« Nos managers produits et un cabinet de design de classe internationale à Londres créent les tendances de la mode dans le domaine de la conception et du développement d'appareils ménagers ».

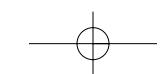


Fondé en 1973, Glen Dimplex est aujourd'hui la plus grosse entreprise mondiale dans le domaine du chauffage électrique et possède d'importantes parts de marché dans le domaine de l'industrie des applications domestiques du monde entier. Avec un chiffre d'affaires annuel de 1,5 milliard d'euros, le groupe emploie 8 500 personnes.

Glen Dimplex reste une entreprise privée et finance son expansion continue par ses propres moyens. La base de ce succès est une politique d'investissement continu dans la création de marques, une innovation de produit constante et un approvisionnement de sa clientèle avec les produits qu'elle attend.

Au niveau international et dans l'esprit de l'entreprise, le groupe renonce à toute forme de bureaucratie dans la gestion de ses affaires. La réalisation d'affaires solides, brillantes et fructueuses est le fondement de sa philosophie. On vise, dans ce sens, aux plus hauts standards en matière d'efficacité, de qualité et de déontologie, avec une concentration totale sur les besoins de la clientèle.

La croissance exceptionnelle du groupe a été rendue possible par une attitude « positive » des employés vis-à-vis de l'entreprise et par l'énorme soutien de la part des clients et des fournisseurs.



belling

CAMPA

Dimplex

faber

ewt

morphy richards

NOBO

newworld

Noirot

RIEDEL

ROBERTS

STOVES

Stratégie multimarque

Pour le marketing de ses produits, le groupe poursuit une stratégie multimarque. Chaque marque de la gamme de produits du groupe est placée de façon différente sur le marché, dans le but clairement défini de répondre à tout moment aux besoins de la clientèle. Nos marques ont chacune leur propre historique et occupent des positions de pointes sur le marché dans les branches respectives.



Les grandes marques requièrent un investissement constant et conséquent dans les innovations de produit et pour communiquer leur message à leur clientèle. Glen Dimplex travaille à l'expansion de ses marques, à leur consolidation et à leur plus grand succès.



En matière de design, le jugement reste finalement subjectif. Dans l'industrie des appareils ménagers, il n'y a pas de produit global. Les besoins des ménages et les styles de la mode diffèrent d'un pays à l'autre, voire même d'une région à l'autre, dans certains pays. Nos 500 concepteurs et développeurs travaillent dans un environnement créateur et design pour les exigences spécifiques du marché et des marques. Leur objectif est de fournir aux clients ce que ceux-ci attendent pour leur confort à domicile.

« Ce sont la capacité d'innovation et le design qui font la différence entre les grandes marques et les marques mineures ; nos marques resteront de grandes marques ».

Design, Innovation & Développement.



Glen Dimplex commercialise ses produits à l'intention d'une clientèle de plus en plus exigeante et consciente des tendances de la mode, qui attendent – et qui sont en droit d'attendre – ce qu'il y a de mieux. Nos équipes de conception et de développement travaillent à la première ligne des changements de modes et créent les tendances en matière de design et de développement dans le domaine des appareils ménagers.

« Les grandes marques requièrent un investissement constant et conséquent ».



L'investissement dans la technologie permet au groupe de développer des produits novateurs de classe internationale et de proposer des prestations de services à la mesure de sa clientèle. Nous investissons dans nos marques à long terme pour continuer à garantir leur perfectionnement et leur expansion.



Croissance Globale

Les années 70

Chiffre d'affaires:
30 millions d'euros
Employés:900

Novembre 1973 : Glen Electric ouvre son entreprise à Newry, Co Down, avec dix employés. 1977 : acquisition de Dimplex, la marque de pointe sur le marché du chauffage électrique du Royaume-Uni ; Glen Dimplex est fondée. 1979 : Bitech Engineering ouvre son entreprise à Dunleer, Co Louth.

Les années 80

Au cours des années 80, les affaires Dimplex s'accroissent très rapidement au Royaume-Uni et Glen Dimplex devient le leader toutes catégories en matière de produits pour le chauffage électrique.

En 1985, Glen Dimplex achète trois entreprises du Royaume-Uni : Morphy Richards, le leader du marché des petits appareils ménagers, Blanella, un fabricant de couvertures chauffantes et Burco Dean Appliances, un fournisseur de produits de restauration.

1990-1995

Les années 1990 ont été la décennie pendant laquelle Glen Dimplex a dépassé les frontières de l'Irlande et du Royaume-Uni. 1990 : nous acquérons KKW en Allemagne, la principale entreprise de chauffage électrique européenne de la Siemens AG. 1991 : nous reprenons deux entreprises de chauffage électrique au Canada – Chromalox, le leader du marché, et Westcan, une filiale de la Siemens AG. 1992 : nous achetons Belling, une marque de pointe sur le marché des cuisinières au Royaume-Uni. 1994 : c'est le tour de Roberts Radio, un nom prestigieux sur le marché de la radiophonie au Royaume-Uni. 1995 : deux nouvelles entreprises : EIO, un fabricant allemand de produits d'entretien des sols et Seago Technologies, un fabricant britannique d'appareils de chauffage électriques.

1996 – 2000

En 1996, nous faisons l'acquisition d'un important paquet d'actions chez Muller, le fabricant de pointe en France pour les appareils de chauffage électriques. En 1997, nous reprenons Goblin Aqua Vac, un fabricant de pointe de produits d'entretien des sols et nous consolidons grandement notre position dans cette catégorie de produits en Europe. En 1998 et 1999, deux nouvelles marques : AKO et EWT, les leaders sur le marché allemand des appareils de chauffage électriques portables. Nous avons également ouvert des agences d'approvisionnement à Hong Kong et deux autres en Chine continentale pour créer une base d'approvisionnement de haute qualité et rentable en Asie pour les opérations mondiales du groupe.

21^e siècle

2000 : nous faisons l'acquisition de Faber, le fabricant néerlandais de pointe dans le domaine des âtres décoratifs au bois ou au gaz. De nouvelles filiales de vente sont créées en Italie, en Espagne et en Pologne. 2001 : c'est le tour de Stoves et New World, deux marques de pointe sur le marché des cuisinières au Royaume-Uni. 2002 : nous créons une entreprise en coparticipation en Chine, la Shenyang Dimplex Electronics, pour la fabrication de radiateurs à accumulation sur le marché chinois en rapide croissance. Nous acquérons Nobø, le leader du marché des produits de chauffage électriques stationnaires dans les pays nordiques, en même temps que Dimpco et Brownbrook, les distributeurs du groupe en Irlande du Sud et du Nord. 2003 : nous reprenons Galaxy Showers, un fabricant de douches électriques pour le marché britannique et Siemens Electrical Heating en Norvège, la dernière entreprise de chauffage électrique de la Siemens AG.