

Qlima: relevantie troef

27-09-2016 09:00



Relevantie staat centraal in PVG's nieuwe strategie voor het merk Qlima. Met kachels, airco's, luchtreinigers konden dealers zich met recht -het jaar rond- al klimaatspecialist noemen.

Nóg relevanter

PVG wil die relevantie nog verder doortrekken, aldus sales manager Benelux Jeroen Kramer. Met aanpalende assortimenten, allemaal onder het jonge, maar sterke merk Qlima. Daarom komt het handelshuis nu voor de dag met een serie barbecues, wijnkoelers, wijnkoelkasten en terrasverwarmers. Ook gaat de leverancier de pelletkachels in Nederland een push geven met een uitgedokterd assortiment kachels, plus een doordachte, complete ondersteuning. Maar daarover in een volgende MIX meer.

Eerst kijken we naar de andere nieuwe assortimenten. Kramer: "Wij hebben zulke goede en langlopende contacten met fabrikanten over de hele wereld dat we volop nieuwe kansen aangeboden krijgen."

Voordeel voor iedereen

Dankzij die aantrekkingskracht brengt PVG zijn assortiment in een opwaartse spiraal. "Natuurlijk sourcen wij zelf allerlei nieuwe categorieën met gave producten. Maar we vinden het ook fantastisch om van onze retailers te horen waaraan zij behoefte hebben om daar vervolgens de juiste producten bij te zoeken." Dat dat werkt, blijkt uit zijn ervaringen. Voor vast assortiment of actiematig. "Als ik over onze barbecues of wijnkoelers praat, kom ik ineens bij heel andere inkopers aan tafel. In die gesprekken komen we dan vaak op leuke nieuwe producten. Neem onze Food Waste Reducer. Niet meteen een supergrote markt, maar één van onze klanten zag de potentie en wij konden zo'n apparaat goed naar zijn wens samenstellen. Wij blij, klant blij en zijn klanten

blij. Zo kunnen we samen ondernemen en creëren we voordeel voor iedereen.”

Online én offline

Met al die nieuwe producten ziet Kramer vooral kansen op het snijvlak van online en offline retail. “Online kun je producten snel testen zonder er meteen in honderd winkels twee of drie op voorraad te hoeven nemen. Aan de andere kant: als je producten wel in je winkels opneemt, kun je de longtail heel makkelijk in je online shop aanbieden. Daar kunnen wij je trouwens heel goed bij ondersteunen.” Het assortiment van PVG bestaat uit modellen met verschillende capaciteiten, soms met nagenoeg hetzelfde uiterlijk. Kramer: “Retailers hoeven dan niet in iedere winkel van ieder model vijf stuks op voorraad te nemen. Neem de hardlopers op voorraad en verwijst naar de andere capaciteiten in je webshop. Als je die daar met je klant bestelt, kunnen wij hem binnen 24 uur leveren. Hoe mooi is dat?”

Terrasverwarmers

Over terrasverwarmers gesproken. Dat is een van de meest aansprekende productgroepen die PVG onder het merk Qlima brengt. Kramer: “We hebben een heel uitzonderlijk model qua design en een model dat ongekend krachtig is qua capaciteit. De rest van de modellen is precies wat de markt wil. Ze staan stevig, zijn degelijk van constructie en veilig tot in de details. Met elektrische en gaskachels wil je natuurlijk geen risico lopen.” Het mooie van het nieuwe assortiment is dat het met de bestelling mee kan lopen die je toch al bij PVG doet. “Daarmee ben je verzekerd van de kwaliteit en de werkwijze die je gewend bent. Qua condities en leverbetrouwbaarheid, maar ook qua service en aftersales. Daar zijn veel van onze klanten en consumenten heel blij mee”, zegt Kramer best een beetje trots.

Redactie MIXpress