

De potentie van pelletkachels

26-10-2016 15:02



We schreven het al eerder: relevantie staat centraal in PVG's strategie met het merk Qlima.

Qlima brengt – naast de bekende kachels, airco's, ontvochtigers en luchtreinigers – sinds kort ook barbecues, wijnkoelers en terrasverwarmers. Daarmee beweegt Qlima zich van een klimaatexpert naar een specialist op het gebied van comfort in en om het huis. De focus op comfort vertaalt zich ook naar het nieuwe totaalconcept voor pelletkachels. Dit maakt het merk nog relevanter en ontsluit een groot potentieel in de Nederlandse markt.

Voortdurend kansen

Het PVG-handelshuis heeft aan de ene kant langlopende contacten met veel fabrikanten en aan de andere kant een grote afzet naar veel klanten. Die combinatie maakt dat PVG voortdurend nieuwe kansen aangeboden krijgt, ziet, en pakt. Zo kan ze het merk Qlima steeds meer uitbreiden en relevanter maken. Met structureel of actiematig assortiment. Voor de consument en voor de dealer. Traditionele retail, online aanbieder of een combinatie van beide.

Potentie pelletkachels

Precies zo gebeurt het met de pelletkachels. In België is het al een grote markt van duizenden stuks. In Nederland ontbreekt weliswaar de echte noodzaak voor de verwarming van een pelletkachel. Maar die toestellen hebben een mooie combinatie van voordelen: regelbare warmte, de sfeer van een open vuurtje en heel lage stookkosten. Jeroen Kramer: "Tel daar de subsidie bij op die de overheid geeft op dergelijke milieuvriendelijke kachels en je hebt in potentie – ook in ons land – een behoorlijk grote markt. Niet alleen qua kachels, maar ook in de regelmatige verkoop van pelletkorrels als brandstof."

Drempels weghalen

PVG zou PVG niet zijn als ze niet alle drempels in het proces zou weghalen. Daarom zijn de Qlima pelletkachels uitsluitend te koop inclusief de service van een deskundige partner die de installatie en ingebruikname veilig en deugdelijk borgen. PVG draagt financieel bij aan die service en helpt de kopers bij het incasseren van de subsidie op de kachels. Kramer: "Met zo'n kachel zet je open vuur in je woning. Daar willen consumenten geen risico mee lopen, En retailers ook niet. Daarom borgen wij de veiligheid met onze service."

80% van de markt

Qlima biedt bovendien een goed en breed assortiment dat 80% van de klantvraag afdekt. Geen exoten, maar een assortiment dat de doorsnee dhz-winkelier de kans biedt om zich te profileren als pelletkachel-specialist. Zonder concessies aan de kwaliteit en de uitstraling, want de Qlima-kachels zijn in de eerste plaats deugdelijk, zien er uitstekend uit en bieden een overzichtelijke range waar je in de allermeeeste gevallen goed mee uit de voeten kunt.

Offline én online

Kramer: "De markt is nog niet zo heel groot, maar heeft wel veel potentie. Wij zien die mogelijkheden en werken graag samen met retailers die dat ook zo zien. Zo kunnen we samen ondernemen en voordeel bieden. Voor de consument, voor de retailer en uiteindelijk voor onszelf." Mogelijkheden ziet Kramer volop, zeker in de combinatie van online en offline aanbod. "Je hoeft echt niet in iedere winkel drie stuks van ieder model op voorraad te nemen. Plaats de hardlopers en ontsluit de rest online. Precies zoals we het met de split-unit-airco's doen. Een pelletkachel is geen impulsgoed en bovendien kunnen wij binnen 24 uur leveren."

Steeds relevanter

Samen met de sterke concepten van petroleumkachels, airco's en luchtreinigers en de recente toevoeging van terrasverwarmers, barbecues, wijnkoelers en asstofzuigers breidt PVG het merk Qlima steeds verder uit. Kramer: "En in de komende jaren zullen we het assortiment steeds verder uitbreiden met de focus op producten die het comfort verhogen in en om het huis."

www.qlima.nl