

# Qlima breidt uit op stevige basis

30-10-2017 12:49



Met al haar nieuwe productgroepen wordt het merk Qlima steeds relevanter voor de consument én voor de retailer. Relevantie staat centraal in PVG's strategie voor het merk Qlima. Met kachels, airco's, ontvochtigers en luchtreinigers konden dealers zich al met recht -het jaar rond- klimaatspecialist noemen.

Salesmanager Benelux Jeroen Kramer: "Vergeet niet dat we elk jaar weer meer petroleumkachels verkopen. In steeds meer landen in Europa weten retailer én consument de petroleumkachels van PVG te vinden." Kramer wil maar zeggen dat de basis van Qlima-moeder PVG stevig is en dat klanten in Nederland daar met een gerust hart op kunnen bouwen.

## Wisselwerking met fabrikanten

"Resultaten uit het verleden zijn op zich geen garantie voor de toekomst", dat weet Kramer wel. Maar de jarenlange relaties met fabrikanten over de hele wereld geven PVG een heel mooie uitgangspositie. "Neem de pelletkachels: daar verkopen we er elk jaar meer van. En ieder jaar vernieuwen we, qua design en qua functionaliteit. Vanwege onze relatie weten de fabrikanten dat onze wensen altijd gestoeld zijn op wensen van onze klanten. Dat betekent dat we ze altijd vertalen in omzet." Andersom kan PVG snel inspelen op innovaties vanuit de zijde van de fabrikanten. Door onze intensieve relatie, zijn wij de eerste partij waar ze deze mee bespreken. Zo kunnen wij met onze merkproducten steeds voorlopen op de markt. Dat kan variëren van een nieuw koudemiddel voor airco's tot wifi-bediening van onze kachels."

## Meedenken voor de klant

Op het gebied van wifi heeft Kramer een mooi voorbeeld van samenspel van PVG met haar leverancier. "Wij wilden onze klanten zo snel mogelijk wifi-bediening in onze split-unit airco's bieden. De fabrikant kon dat nog niet vlekkeloos integreren in de eerstvolgende productieseries. Toen vonden we samen een deugdelijke tussenoplossing in de vorm van een 'dongle' in de binnenunit. Zo konden wij onze klanten meteen een betrouwbare wifi-bediening aanbieden en hadden zij de tijd om in de volgende productieseries wifi-ontvangers te integreren. Een kwestie van met elkaar meedenken in het belang van onze gezamenlijke klant."

## Totaal ontzorgen

Met het merk Qlima is PVG een specialist in comfort voor in en rond het huis. Dat gaat verder dan de uitgebreide productrange. Deel van het assortiment moet geïnstalleerd worden. Ook hierin voorziet PVG en verder zorgt ze voor een goede aftersales. PVG zorgt er voor dat de producten deugdelijk geïnstalleerd worden

en staat pal voor een goede aftersales. Kramer: "Dat is in het belang van de eindklant én van onze dealers. Installatie van een pelletkachel is een specialistisch klusje en kan tot gevaarlijke situaties leiden bij ondeugdelijk werk. Daarom nemen wij dealers en eindklanten die zorg uit handen."

Op het gebied van aftersales, maakt PVG het dealers en eindklanten gemakkelijk. PVG ruilt de zeldzame defecte apparaten binnen de garantietermijn zonder zeuren om voor nieuwe producten. "Ontzorgen doen we graag", zegt Kramer.

### Waarom zelf risico lopen?

Als expert in comfort voor in en rond het huis ontzorgt PVG haar dealers. "Waarom zou je het risico nemen om zelf producten te importeren? PVG biedt een ruim assortiment, van instapmodellen onder het merk Tectro tot een breed portfolio in Qlima-modellen. Zo is er een onderscheidend assortiment mogelijk voor iedere retailer. Doordat producten zelfs per stuk uitgeleverd kunnen worden, loopt de retailer geen voorraadrisico. Tel daar de toegevoegde waarde van PVG bij op in de vorm van specialistische kennis, de voortreffelijke aftersales en verkoopondersteuning in de vorm van point of sale en het enthousiaste salesteam."

Redactie MIXpress