Qlima’s eindgebruikers-DNA

31-08-2018 00:04

De kennis en ervaring van Qlima – onderdeel van handelshuis PVG – binnen de consumentenmarkt, is van grote waarde voor de vakhandel en de professional. “Wij zijn 35 jaar actief, vooral als consumentgerichte organisatie, waarbij we leveren aan (r)etailers. Het gaat daarbij vooral om plug-and-play producten, uitermate geschikt voor een snelle oplossing in huis. Een slaapkamer of woonvertrek koelen of juist verwarmen, dat werk”, licht sales manager Benelux Jeroen Kramer toe.

Maar de vraag is door de jaren heen gewijzigd, waarbij ook steeds hogere eisen gesteld worden aan de producten. “De capaciteit van onze apparaten verbeterde sterk en daarmee kwamen ons aanbod en de vraag vanuit de installatiesector steeds dichterbij elkaar. Wat dat betreft zijn we naar elkaar toegegroeid.”

Breedte in de groothandel

Een serieuze stap richting de vakhandel en installatiesector is eigenlijk pas onlangs gezet. Kramer: “Wij zijn door meerdere bouwmaterialen- en technische groothandels benaderd om te komen praten. Zij zien wat wij richting retailers doen en kunnen. Voor een groot deel komt hun werkwijze en – misschien nog wel belangrijker – service behoefte overeen met die van de retail, die kunnen wij hen ook bieden.”

Tevens biedt de breedte van het Qlima-assortiment een waardevolle aanvulling op dat van de groothandel. “Van mobiele terrasverwarmer tot stoere barbecue. Nice-to-have dat de groothandel tegenwoordig ook een breed assortiment wil bieden aan zijn klant.”

Eindgebruiker als uitgangspunt

De prestatieverbetering van de Qlima-apparaten blijft volgens Kramer de belangrijkste aanleiding om contact te zoeken. “Ik denk dat daarbij ook meespeelt dat wij al vanaf het begin van ons bestaan een eindgebruikers gerichte oplossing in ons DNA hebben. Dat is echt een wezenlijk verschil met de leveranciers van grote industriële systemen. Wij denken op woningniveau, sterker nog, in de meeste gevallen moeten onze producten prestaties leveren in één specifieke ruimte in een woning. En dat is in veel gevallen ook het werkterrein van de installateur.”

Door die kennis en ervaring kan Qlima de vakman ook adequaat helpen. Met producten, maar ook met kennis en advies. “Dus ook als er vragen zijn. Klantcontact is binnen onze organisatie zorgvuldig geborgd. Richting onze afnemers die vragen hebben, maar ook de eindgebruiker krijgen wij aan de lijn met vragen. Die service bieden we de vakman en -handel ook. Zij kunnen op onze dienstverlening terugvallen.”

Logistieke slagkracht

Qlima is actief in meer dan 20 landen in Europa en dat is een groot voordeel, met name in tijden van pieken. “Wij leveren typische seizoensproducten en weten dat zowel in koude als in warme tijden er een run op onze artikelen is. Wij vinden het oneerlijk om het risico voor deze pieken bij onze afnemers neer te leggen. Want of zij blijven bij tegenvallende vraag zitten met de voorraad of moeten in no time nee verkopen aan hun klanten omdat hun voorraad op is. Los van het feit dat wij ervaring hebben in het prognosticeren, kunnen wij in geval van pieken snel schakelen en eenvoudig opschalen. Is het bij ons een lange hete zomer, dan kunnen we snel beschikken over voorraad die elders in Europa staat.”, zegt Kramer.

Geen omkijken

Een voordeel van samenwerken met Qlima voor de vakhandel dat Kramer niet ongenoemd wil laten, is de veelzijdigheid aan mogelijkheden. “Juist vanwege onze retailervaring met hoge serviceverwachtingen aan ons adres, kunnen we het pakket zo samenstellen dat de vakhandel of installateur er geen omkijken naar heeft. Afleveren in bulk in het logistiek centrum? Prima. Aan huis bezorgen bij de eindgebruiker? Ook dat is mogelijk. Wij willen als partner waarde toevoegen.”

Redactie Mixpress