

Klimaatspecialist Eurom ziet kansen voor koelen en verwarmen

16-02-2021 08:00



Ontwikkelingen en trends bij koelen en ventileren

Zo merkt Bakker dat het aanbod van betaalbare, mobiele airco's toeneemt. "In dat prijssegment bieden wij

bijvoorbeeld de Eurom mobiele airco van 7000 en 9000 BTU.” Hij ziet dat vrijwel alle partijen bij de bouwmarkten meegaan in de strijd bij de goedkopere modellen, terwijl ook in het hogere segment kansen liggen. “Airco’s met meer mogelijkheden bieden kansen voor ‘upsell’. Consumenten hebben behoefte aan luxere en betere apparaten. Die vraag is er echt niet alleen tijdens de hoogzomer, maar vrijwel het hele jaar door. In de markt zien we namelijk een groei bij de stillere, slimmere en zuinige airco’s. Die apparaten hebben de meeste marktpotentie. De wens dat een mobiele airco stiller z’n werk doet? Dat is iets waar wij al jaren op inspelen. Dit jaar bieden we een model dat nog betaalbaarder wordt.”

Het assortiment mobiele airco’s van Eurom biedt voor iedere vraag een oplossing:

- Een basislijn, met daarbij een eenvoudige afstandsbediening (PAC serie);
- Een variant met een mooiere afwerking. De afstandsbediening heeft een digitaal display (Polar serie);
- Een slimme serie. Deze heeft bijvoorbeeld een nachtstand, is zuiniger en heeft een follow-me functie. De thermostaat is ook verwerkt in de afstandsbediening. Zo kun je op het gewenste punt in de ruimte de temperatuur controleren (Cool-Smart serie);
- Een heel stille variant (Cool-Silent 90);
- En een energiezuinige serie met energieklassen A+ en A++. Inclusief de mooie afstandsbediening (Cool-Eco serie).

Slimme innovatie

“Bij Eurom ontwikkelen we slimmer en brengen we vernieuwende producten. Zo komen we binnenkort met een innovatieve accessoire voor de mobiele airco. We zien dat er steeds meer vraag is naar mobiele airco’s met een handige afvoermogelijkheid. Daar hebben we een slimme oplossing voor bedacht.” Bakker legt uit dat een brievenbus in een deur ook als afvoerkanaal kan dienen. “Daardoor kan de lucht van de airco via een platte slang adapter door de brievenbus naar buiten. Tegelijkertijd kan de post er nog in, omdat de klep kan opklappen. Met behulp van deze adapter hoef je geen andere, noodzakelijke opening via het raam - of door het boren van een gat - te creëren. Van deze noviteit verwachten we veel. In een groeiemarkt zoals mobiele airco’s zie je veel nieuwe toetreders, maar wij weten ons daarin te onderscheiden.” Hoe is deze slimme vondst ontstaan? Bakker: “Ik zag dat iemand in mijn familie een slang had platgetrapt en door de brievenbus had gestoken. Nadat ik er weer aan dacht, hadden we korte tijd later het 3D ontwerp ervoor.”

Klimaat in huis

Door de coronacrisis zijn veel mensen genoodzaakt om thuis te werken. Gebeurde dat eerst aan de keukentafel, nu het langer duurt wordt een vaste werkplek ingericht. “Klimaat is dan belangrijk. Te warm is niet goed, maar het wordt nog vervelender als het koud is. Een goede luchtvochtigheid is ook belangrijk, dat voorkomt dat je droge ogen krijgt.” Hij vindt dat de apparaten voor klimaatbeheersing van hoog niveau moeten zijn. “Kantoren moeten voldoen aan allerlei eisen, dan is het toch logisch dat je op hetzelfde niveau thuis kunt werken?”

“Bij de ventilatoren zien we een trend waarbij er meer vraag is naar stillere en mooie ventilatoren. Ook is er behoefte aan apparaten die meer lucht kunnen verplaatsen.” Eurom speelt hierop in door hun producten continu door te ontwikkelen. “Ventilatoren zijn duurzame producten, waarbij het design ook steeds meer een rol gaat spelen.

Dezelfde ontwikkelingen als bij koeling, ziet Bakker ook bij verwarming. “Door het thuiswerken is de vraag naar elektrische permanente verwarming versterkt. Daarbij is meer vraag ontstaan naar slimmere, elektrische apparaten voor een permanente oplossing, die betere warmte geven en minder stroom verbruiken. Dat

betekent efficiëntere apparaten, waarbij het design steeds mooier aan het worden is. Net als bij de airco's is er ook meer vraag naar kachels zonder geluid." Hij ziet de bekendheid en de vraag bij infrarood panelen toenemen. "De overheid wil dat we van het gas afgaan, waardoor de vraag naar elektrische verwarming groter is geworden. Je ziet dat mensen zoeken naar alternatieven. We bieden infraroodpanelen die er strak uitzien en passen in ieder interieur. Die kun je in een woonkamer hangen op de plek waar je vaak zit (om lokaal te verwarmen) en deze panelen zijn ook uitstekend geschikt om kleinere ruimtes te verwarmen. Bijvoorbeeld een slaapkamer of badkamer." Huishoudens die een warmtepomp hebben, hebben vaak zonnepanelen op het dak liggen. "En dan is verwarming door middel van infrarood een slimme keuze."

Buitenverwarming

"In de buitenlucht zie je het effect van de coronamaatregelen", vervolgt Bakker. "Momenteel ontmoeten meer mensen elkaar buiten, waardoor de vraag naar terrasverwarming is toegenomen. Ons advies bij buitenverwarming is heel eenvoudig: je moet niet de buitenlucht, maar de mensen verwarmen. Alles wat eromheen zit is niet relevant. Bovendien zou je verwarmingen en heaters ook vaker uit kunnen zetten of ervoor kiezen om niet van gas, maar van duurzaam opgewekte stroom gebruik te maken."

Door de opkomst van de vele veranda's en blokhutten in de tuinen, ziet hij een groeiende vraag naar terrasverwarming. Ook in de hogere prijsklassen. "Onze verwarmingsproducten geven zo weinig mogelijk licht en zo veel mogelijk gerichte warmte. We bieden een goed assortiment, waarbij we voor iedere buitenruimte een passende oplossing aan kunnen bieden. Efficiënte verwarming is daarbij een belangrijke voorwaarde." Eurom speelt daarbij in op trends, bijvoorbeeld door zwarte terrasverwarmers aan te bieden. "Heel mooi passend bij de populaire designs, zoals zwarte planken."

Beschikbaarheid en ondersteuning

Bakker kijkt nog één keer terug op 2020. "We zijn gegroeid, waarbij we een enorme uitdaging hebben gehad om onze goederen beschikbaar te houden. Ik durf nu te zeggen dat het goed is gegaan. Soms op een pragmatische manier, waarbij we met bestaande middelen moesten werken." Hij maakt de vergelijking met het verzetten van een bruiloft wegens de coronamaatregelen. "Je prikt een nieuwe datum, maar als die niet ver genoeg vooruit was moest je die daarna nog een keer verzetten. Dat ging ook zo bij het bestellen van voorraad. Waar moesten we ons op baseren?" Bakker sprak z'n ondernemerschap aan door bestellingen door te laten gaan en zelfs te verhogen. "Een combi van know-how, gevoel en ontwikkelingen, mede mogelijk gemaakt door lange termijn relaties waarbij we veel met klanten in gesprek zijn geweest."

In het afgelopen jaar heeft Eurom flink in hun website geïnvesteerd, met bijvoorbeeld met verschillende video's. "De informatievoorziening bij de oriëntatie is belangrijk, de verkoop loopt altijd via de dealer. Deze hebben nu een online bestelmogelijkheid, met inzicht in onze voorraden. Zo kunnen we de cirkel rondmaken."

Eurom, Genemuiden, (+31) 038,385.43.21, www.eurom.nl, info@eurom.nl

Redactie