

# Nieuwe corporate identity voor PVG en airco van Qlima

27-05-2021 23:07



Het nieuwe 'imago' is overigens niet de enige innovatie die PVG presenteert. De introductie van de Qlima Monoblock airconditioner gaat volgens Kramer de toch al populaire markt van koelen een verdere groei opleveren. "De Monoblock combineert voordelen van een mobiele airco enerzijds en een split unit airco anderzijds. Dat maakt het een uitermate geschikt alternatief voor consumenten die wel een permanente airco aan de wand willen hebben, maar waarvoor een split unit te kostbaar is."

## Meerwaarde wederverkopers

De toevoeging van de Qlima Monoblock aan het assortiment is volgens Kramer een goed voorbeeld van de manier waarop PVG zaken doet en meerwaarde biedt aan wederverkopers. "We hebben samen met onze partners de afgelopen jaren gezien hoe enorm de vraag naar airconditioning is gegroeid. Klimatologische veranderingen hebben ervoor gezorgd dat vooral de zomers heter worden. Steeds meer consumenten willen hun huis of ruimtes daarin koelen. In die behoefte is de laatste tien jaar vooral voorzien met mobiele airco's en split unit-installaties."



Omdat warme zomers inmiddels geen incident meer zijn, groeit de behoefte bij consumenten aan een meer

permanente oplossing. “Mensen die een mobiele airco hebben, maar liever niet iedere keer een raam of deur willen openen voor de afvoerslang bijvoorbeeld. We kregen vanuit de markt veel vragen of er niet een oplossing beschikbaar is tussen die mobiele airco en een split unit. Daarop hebben we met de Qlima Monoblock een antwoord gevonden en daarvan profiteert ook de retail.”

## **Risico's beheersbaar**

De uitbreiding van het assortiment is niet de enige manier waarop PVG toont een hassle-free partner te zijn. “Dat doen we ook door een deel van het risico voor onze klanten beheersbaar te maken. Wij bieden seizoensproducten en met name in airconditioning hebben we de laatste jaren meermalen gezien dat vooral mobiele airco's binnen no time de winkels uitvliegen en retailers al snel door hun voorraad heen zijn. Voor bijbestellen is dan geen tijd meer, maar je mist wel extra omzet.”

Omdat veel retailers niet het risico willen lopen het jaar daarop veel meer te bestellen, maar door een tegenvallende zomer met grote aantallen te blijven zitten, biedt PVG de mogelijkheid om de bestelling in drie momenten te laten leveren. Kramer: “Daarbij liggen de aantallen en levermomenten van de eerste twee leveringen vast. De derde levering kan tot een bepaalde datum afgezegd worden. Wij maken het risico voor de retailer zo beter beheersbaar en we hebben geen discussies over het recht op retour.”

## **Internationaal**

PVG kan deze risicominimalisatie bieden omdat het actief is in achttien landen. “In Zuid-Europa is het altijd warm en is de marktvraag ieder jaar hoog. Binnen die internationale organisatie hebben we mogelijkheden om met voorraden te schuiven. Dat biedt onszelf en onze klanten flexibiliteit en daarmee kunnen wij verder invulling geven aan comfortabel partnership.”

Gekoppeld aan de gezamenlijke innovatiekracht binnen PVG weten klanten zich ook verzekerd van kwaliteit. “Met eigen mensen in onder meer China, Korea en Japan zorgen we voor veilige en gecertificeerde producten die voldoen aan Europese en landelijke richtlijnen en wetgeving. Zodat we de wederverkopers kunnen garanderen dat ze veilige kwaliteit verkopen. Of het nu een mobiele airco, Monoblock of split unit airco is.”

## **Qlima Monoblock**

Met de nieuwe Qlima Monoblock introduceert PVG deze zomer een innovatieve uitbreiding binnen de productgroep koelen en verwarmen. De positionering tussen de mobiele airco's en de split unit-installaties is een heel bewuste. Kramer: “Niet alleen vanwege de prijsstelling, maar ook vanwege de eigenschappen en prestaties. Het is een ideaal product voor consumenten die een permanente oplossing willen, maar voor wie een split unit airco vooral vanwege de prijs een stap te ver is.”

Een van de grote voordelen is dat de Monoblock bestaat uit een hermetisch gesloten unit die is afgevuld met het natuurlijke gas R290. “Dat betekent dat er geen F-gas gecertificeerde installateur aan te pas hoeft te komen om de installatie in werking te stellen. Een handige consument kan de Monoblock zelf ophangen en installeren of daarvoor een klusjesman laten komen.”

## **Kansen voor retail en etail**

Die mogelijkheid maakt de Monoblock volgens Kramer ‘uitermate kansrijk’ voor de retail. “Dat is tot nu toe vooral het speelveld van de mobiele airco's, een echte impulsaankoop. Van alle mobiele apparaten die verkocht worden, vindt ongeveer 80% zijn weg naar de consument via retailers en online aanbieders.”

Gekoppeld aan de functies en eigenschappen van de Monoblock kunnen ondernemers hun klanten een aantrekkelijk geprijsd alternatief van de split unit aanbieden. “Behalve koelen in de zomer en bijverwarmen in de winter zorgt de Monoblock ook voor het ontvochtigen en reinigen van de lucht in de ruimte waarin de Monoblock hangt.”

## **Gescheiden toevoer en afvoer**

Verantwoordelijk daarvoor zijn onder andere de gescheiden aan- en afvoer van lucht. “Daarom moet de installatie ook aan een buitenmuur bevestigd worden waarin twee gaten voor die luchtstromen geboord moeten worden. Dankzij die compleet gescheiden luchtstromen wordt de koellucht van buiten aangezogen en ook weer naar buiten afgevoerd, terwijl de lucht in de afgesloten ruimte door de airco circuleert en continu wordt verwarmd of gekoeld”, aldus Kramer. Bovendien is de Monoblock een stuk stiller dan de mobiele airco’s en split unit-installaties.

Voor PVG is het gebruik van het natuurlijke gas R290 een belangrijke usp van de Monoblock. “We hebben een gezamenlijke verantwoordelijkheid als het gaat om het milieu, gezondheid en ons klimaat. Door toepassing van het natuurlijke gas brengen we naast kwaliteit ook veiligheid en een milieuverantwoorde oplossing op de markt.”

## **Blijvertje**

Kramer is ervan overtuigd dat de Qlima Monoblock een succes wordt. “Het gaat een blijvertje worden op de markt van koelen en verwarmen. Daarin geloven wij vanuit PVG, maar ik zie het ook terug in de markt. Ik werk inmiddels ruim elf jaar bij PVG en het is me nog niet eerder overkomen dat ik mijn forecast die ik voor de introductie van een nieuw product moet afgeven al voor de eerste levering naar boven moet bijstellen. De vraag is echt enorm groot. Het toont dat ook onze wederverkopers veel vertrouwen in de Monoblock hebben. Het bewijs dat we antwoord geven op de vraag uit de markt.”

*PVG International BV, Oss, 0412 694 694, [sales@pvg.eu](mailto:sales@pvg.eu), [www.qlima.nl](http://www.qlima.nl)*

Redactie