

# PVG ziet vraag in hele markt toenemen

10-03-2023 07:00



Samen met enkele retailpartners is Qlima vorig jaar de campagne 'Prijsplafond bereikt?' gestart via social media. De campagne wijst consumenten op de voordelen van een split unit airconditioner als bijverwarming. "De onzekerheid over de stijgende energieprijzen zorgde ervoor dat mensen massaal gingen isoleren en de CV twee graden lager zetten. Daarmee werd bespaard op de energierekening, maar mensen wilden wel een aangename binnentemperatuur in bijvoorbeeld de werkkamer of woonkamer houden. Die ruimtes laten zich met een split unit airconditioner eenvoudig bijverwarmen", zegt Kramer.

## Veel aandacht

De campagne trok niet alleen veel aandacht, ook uit de gestegen verkoopcijfers blijkt dat consumenten concrete maatregelen nemen om de energierekening zo laag mogelijk te houden. Kramer: "We zien in de demografische analyse van de campagne dat de interesse voor het onderwerp inkomensafhankelijk is. Door alle lagen van de bevolking wordt gezocht en gekocht."

Door de consumenten vervolgens goed te adviseren over de voor hun geschikte modellen en capaciteit, stimuleert Qlima de gang naar het particuliere verkoopkanaal. "Daar vinden ze onze modellen en kunnen ze voor eventueel aanvullend advies terecht. En doordat ze bij aankoop verzekerd zijn van de installatie door een BRL100 of BRL200 gecertificeerde installateur van onze partner Heijmans, kopen ze een zorgeloos en veilig product. Het koppelen van de beide units is een koeltechnische handeling en die moet een gecertificeerde professional doen."

## Gemak past bij markt

De installatie en inwerkingstelling door een gecertificeerde installateur is verplicht omdat de split unit airconditioners milieubelastend koudemiddel bevatten. “Voor het koppelen van de leidingen moet de installateur dus komen, maar de rest kan de consument zelf doen. Zowel de binnen- als buitenunit ophangen als het boren van het gat door de buitenmuur voor de leiding. Ze kunnen vervolgens zelf een afspraak inplannen met een installateur van Heijmans die de units koppelt.”

Het gemak van het assortiment dat in Nederland via de retail en webshops wordt verkocht, past volgens Kramer bij de particuliere markt. “Steeds meer mensen ontdekken het voordeel van koelen en bijverwarmen in huis en zoeken producten die relatief eenvoudig te installeren en monteren zijn. Daar spelen wij met ons laagdrempelige aanbod al 15 jaar op in.”

## **Technische groothandel**

Qlima is marktleider in Europa in mobiele kachels en airco's en biedt in ons land al vele jaren ook split unit airconditioners via het retailkanaal aan. In veel andere landen is Qlima eveneens in de technische groothandel actief. “Daar zien we dat onze airconditioners het goed doen en dat koeltechnische installateurs de Qlima-apparaten graag adviseren aan hun klanten. Dat is een van de redenen om dit jaar ook in Nederland een deel van ons Qlima-assortiment via het professionele kanaal aan te bieden, want we zien hier dezelfde potentie als in andere landen.”

Samen met al bestaande partners als Technische Unie, Warmteservice en Zevij werkt Qlima momenteel aan de samenstelling van het assortiment voor de professionals. “Via deze technische groothandel bieden we tot nu toe hetzelfde assortiment als we aan de particuliere markt leveren, maar er is ook in Nederland behoefte aan installaties met een groter vermogen en meer mogelijkheden”, zegt Kramer.

## **Koppeling door professional**

Dat assortiment moet door gecertificeerde installateurs gemonteerd en geïnstalleerd worden. “In tegenstelling tot de split unit airconditioners die voor particulieren beschikbaar zijn, gaat het in het professionele assortiment om systemen die nog gevuld moeten worden met koudemiddel. Deze airconditioners hebben uitgebreidere specificaties en een groter vermogen en moeten volledig door een erkend installateur geïnstalleerd worden.”

Behalve met de technische groothandel is Qlima eveneens in gesprek met installateurs. Kramer: “Als verwerker van onze split unit airconditioners willen we van deze groep weten welke vragen ze hebben en aan welke informatie ze behoefte hebben. Met die informatie kunnen wij onze serviceverlening beter inrichten. Daarvoor kunnen we deels terugvallen op onze ervaring uit andere landen waar we op de professionele markt actief zijn, maar iedere markt heeft zijn eigen kenmerken en behoeften. Daarom bereiden we de stap naar de technische groothandel ook zorgvuldig en uitgebreid voor.”

## **Leren van partners**

De goede voorbereiding past volgens Kramer bij de ontwikkeling van PVG en Qlima. “We zijn groot geworden in retail, inclusief e-commerce. Sinds enkele jaren groeit ook de interesse vanuit de installatiemarkt voor split unit airconditioners. Vooral nu we in stapjes van het gas af moeten gaan, zien we nog meer kansen voor onze assortimenten. Die kansen pakken we graag samen met partners op.”

In die samenwerking zet Qlima graag eigen kennis in, maar wil het ook leren van partners. “We stellen ons

kwetsbaar op in een samenwerking omdat onze partners hun specifieke kennis inbrengen waarmee we samen de airconditioners nog beter in de markt kunnen zetten. Als wij luisteren naar onze partners en de verwerkers van onze airconditioners kunnen wij onze producten verder verbeteren en de service optimaal afstemmen op de behoefte.”

## **Hybride warmtepomp**

PVG International presenteert nog dit jaar een innovatieve oplossing die huishoudens helpt bij het verder terugdringen van de energiekosten. Kramer: “We hebben inmiddels een prototype ontwikkeld van een hybride warmtepomp, die de omgevingstemperatuur gebruikt om de temperatuur van het water in de CV op niveau te brengen en houden. Met dit prototype gaan we binnenkort naar installateurs met de vraag wat ze ervan vinden en hoe we het eventueel kunnen verbeteren. We vinden het belangrijk om de kennis van de technisch specialisten te gebruiken in de verdere ontwikkeling van onze producten, dus ook als we iets nieuws op de markt willen brengen.”

Kramer ziet de hybride warmtepomp als een financieel en praktisch aantrekkelijke oplossing voor met name bestaande woningen, als tussenstap in de ontwikkeling naar gas onafhankelijkheid. “We hebben hoge verwachtingen van deze hybride warmtepomp omdat we daarmee in een grote behoefte gaan voorzien. Bewust met energie omgaan in huis wordt voor steeds meer mensen vanzelfsprekend.”

*PVG International BV, Oss, 041.269.46.94, [info@pvg.eu](mailto:info@pvg.eu), [www.qlima.nl](http://www.qlima.nl)*

Redactie