

Klima gaat ook in 2021 voor verdubbeling

05-09-2020 08:00



Jeroen Kramer werkt sinds april 2010 bij PVG International, het bedrijf achter het merk Klima. “Ik begon in april en toen hadden we nog een echte winter. We zaten toen nog volop in onze verwarmingsproducten en de verhouding tussen verwarmen en koelen lag destijds nog op 70-30. Nu ligt die verhouding op 45-55 in het voordeel van koelen. Die kentering gaat de komende jaren verder doorzetten. De winters zijn structureel milder geworden, terwijl we soms in april of mei al zomerse temperaturen hebben.”

Vroeg uitverkocht

Een aangenaam binnenklimaat wordt voor veel meer mensen steeds belangrijker, met een toenemende vraag naar airconditioners, mist fans en aircoolers tot gevolg. “Wij hebben het in de afgelopen jaren zien gebeuren dat wij al zeer vroeg in het seizoen helemaal uitverkocht waren. Mooi, zou je kunnen zeggen, maar dat was het natuurlijk niet. Het betekende dat de markt veel meer potentie had.”

Maar met een productie in Azië en een levertijd van elf weken, heeft een bestelling plaatsen in april niet veel zin. “Dan is het seizoen voorbij en blijf je met een deel van de nieuwe voorraad zitten”, zegt Kramer, die op zoek ging naar oplossing die zowel voor Klima als voor de retailers en etailers werkt.

Commitment

De sleutel tot de oplossing van dit ‘voorraadprobleem’ lag in data. “Ik ken van al onze klanten de langjarige gemiddelden als het gaat om inkoop en afzet. Door die cijfers te analyseren kun je een verwachting optekenen en die met de klant bespreken. Door vervolgens duidelijk commitment te vragen van die klant, kun je samen die verwachte groei waarmaken en invullen.”

Eigenlijk was de boodschap waarmee Kramer naar de klant ging eenvoudig. “Ik vroeg ze om commitment en als ze dat niet wilden geven, was mijn boodschap ook helder: geen garantie dat je straks niet achter het net vist. De retailers die al eens vroeg door hun voorraad heen waren geweest, begrepen de noodzaak van commitment.”

Lastige gesprekken

Toch waren die gesprekken, waarmee Kramer enkele jaren geleden begon, het eerste jaar soms moeizaam. “Dan werd me gevraagd waarom wij de voorraadruk bij de retailer wilden leggen. Door uit te leggen dat daarvan geen sprake was, maar dat het een gezamenlijke verantwoordelijkheid was, kregen we al veel klanten mee.”

Kramer geeft een voorbeeld. “Met een klant heb ik in dat eerste jaar de afspraak gemaakt dat we een container bestellen en leveren en een tweede container bestellen en zelf in voorraad nemen. Was die tweede nodig, was die beschikbaar. Had de klant toch aan een container genoeg, lag het risico voor de tweede bij ons.”

Succesformule

Een aanpak die al snel zijn vruchten afwierp. “Het volgende jaar bestelde deze klant twee containers en het daaropvolgende jaar zes. Door die fixed order te koppelen aan een nauwkeurige planning, weet de klant precies wanneer welke voorraad binnenkomt en beschikbaar is voor de verkoop.”

Daarbij werkt Qlima met drie levermomenten. De eerste twee liggen vast, de derde levering kan flexibel gepland worden.

“De enige restrictie daarbij is dat er een uiterste datum is waarop de klant moet laten weten wanneer en of hij de derde levering wil. Hij kan ervan afzien, maar dan hebben wij de mogelijkheid om die levering nog aan andere klanten aan te bieden.”

Groei zet breed door

Behalve de piekmomenten voor de mobiele airconditioners, ziet Kramer dat ook de vraag naar split unit airconditioners flink doorzet. “Die leveren we verspreid over het jaar wel, maar de laatste jaren groeit ook die vraag flink, ook buiten de zomerpiek om. Steeds meer consumenten gaan voor een permanent aan- genaam binnenklimaat. Tijdens een koude winter, maar vooral ook tijdens de warme zomer.”

De afzet van split unit airconditioners is volgens Kramer de laatste vier jaar steeds verdubbeld. “Dat gaan we in 2020 en 2021 ook weer zien. Die ontwikkeling is niet te stoppen. Een woning voorzien van airconditioning is niet langer een luxe die alleen is weggelegd voor het hogere segment, het is bereikbaar voor een breed publiek. En zeker interessant nu veel mensen vanuit huis werken.”

F-gassen vormen nog ‘beperking’

In verband met de aanwezigheid van F-gassen in de split unit- airco’s mogen deze alleen door gecertificeerde installateurs geïnstalleerd worden. “Gelukkig hebben wij in Nederland een prima airconditioning installatie- en servicepartner die de split-units bij de klant thuis kan monteren, in gebruik stellen en servicen.”

De servicepartner moet alle zeilen bijzetten om het werk aan te kunnen, zoveel vraag is er volgens Kramer. “Wij kunnen die installatie overigens verzorgen zodat de retailer of etailer de klant bij de verkoop ook de installatie kan aanbieden. Daarvoor hebben wij onze landelijke servicepartner, terwijl sommige van onze klanten hun

eigen gecertificeerde installateurs in dienst hebben. Dit kom je tegen bij veel vestigingen van electro retailketens (EP, Expert, Electro World, red.) die zich kunnen onderscheiden door zelf deze service aan te bieden.”

Diep assortiment

Qlima maakt haar naam als premium partner in koelen en verwarmen ook waar door continu te innoveren en te investeren in het assortiment. “Met een uitgebreid aanbod hebben we voor ieder wat wils. Ons assortiment is breed en diep georiënteerd en daarin vernieuwen we ook jaarlijks. Met aantrekkelijke instapmodellen, maar ook exclusieve producten waarmee retailers zich kunnen onderscheiden.”

In de gesprekken voor 2021 met de klanten die Kramer deze weken heeft, spelen dus niet alleen planning en commitment een rol. “Vanzelfsprekend verwacht de klant ook nieuwe producten en toebehoren en dat is ook terecht. Samen kennen we de markt en kunnen we die optimaal bedienen. Wij laten zowel op product-niveau als op gebied van logistiek en planning zien dat wij klaar zijn voor ons deel van die samenwerking. De markt vraagt om verdubbeling, wij kunnen het aan!”

Noviteiten

Sales Manager Benelux Jeroen Kramer maakt in deze periode samen met klanten de plannen voor 2021. Daarbij heeft Kramer ook enkele noviteiten te bieden, waaronder een MonoBloc en twee camping airconditioners.

“De MonoBloc is een nieuw product dat echt vanuit de markt-vraag is ontstaan”, zegt Kramer. “Het uiterlijk heeft veel weg van een radiator. Maar de MonoBloc heeft een dubbelfunctie want behalve koelen kan hij ook verwarmen. Erg handig voor woon- of slaapkamer thuis of op kantoor. Hij heeft geen buiten-unit nodig, is eenvoudig te installeren en combineert het voordeel van een mobiele unit met die van split-unit.” Een andere noviteit is een Mini-airconditioner voor op de camping. Kramer: “Die is ontworpen voor gebruik in een voortent of gewone tent. Vooral bedoeld om net even de ergste hitte eruit te halen. Een leuke toevoeging aan ons assortiment.”

Hoewel voor 2021 nog niet beschikbaar, wordt er hard gewerkt aan een milieuneutraal koudemiddel voor airco's. “Zodra dat beschikbaar is, wordt een split unit een product dat niet meer verplicht door een gecertificeerd koeltechnisch installateur moet worden geïnstalleerd”, zegt Kramer, die verwacht dat dit nieuwe koudemiddel binnen twee à drie jaar op de markt zal komen.

Redactie