

PVG ziet in afkoeling van markt geen reden voor paniek

19-12-2023 07:00



Waar de verkoop van ontvochtigers en petroleumkachels online en in bouwmarkten goed doorloopt, merkt PVG dat de vraag naar warmtepompen flink is ingezakt. “De verkoopcijfers van onze split unit airconditioners lopen achter bij het meerjarig gemiddelde. Dat merken de installateurs van Heijmans ook, die onze Qlima split unit airconditioners bij de consumenten thuis installeren. In de contacten die we onderling hebben, is de vraag of deze dip aan ons ligt vanzelfsprekend voorbijgekomen”, zegt Kramer, die direct toevoegt dat het vooral de marktomstandigheden zijn die voor deze dip zorgen.



Andere keuzes

“Consumenten houden de hand nu meer op de knip en maken andere keuzes of stellen bepaalde investeringen in de woning uit, bijvoorbeeld omdat ze voorrang geven aan een vakantie. Andere kiezen ervoor om eerst de isolatie van hun woning te verbeteren voordat ze een split unit airconditioner aanschaffen. Ook daarmee kun je op de energienota besparen, maar de investering is in sommige gevallen hoger dan die van de gewenste isolatiemaatregel.”

Een andere belangrijke oorzaak van de stagnatie is volgens Kramer het ‘uitzonderlijk warme najaar’. “We hebben in oktober nog steeds 20 graden op de thermometer. Ik denk dat weinig mensen de CV-ketel of andere warmtebron in huis al aangehad hebben sinds het voorjaar.” Hij verwacht dan ook wel een inhaalslag zodra het weer omslaat. “Als de behoefte aan een comfortabele warme woonruimte er eenmaal weer is, zal een deel van de voorraden die nu bij onze dealers staan echt hun weg naar de consument wel vinden.”

Zorgen in de handel

Dealers in de handel en doe-het-zelf zien de stagnatie ook. Kramer: “Zij zien hun voorraad nog niet slinken terwijl het seizoen al wel had moeten beginnen. Bovendien betekent deze stille tijd weer een extra onzekerheid voor deze ondernemers. Van de blokkade van het Suezkanaal en corona tot de containerprijzen die tot wel factor 15 stegen en nu de oorlog in Oekraïne en de inflatie met zuinige klanten tot gevolg. Het zorgt voor veel onrust.”



Deze onrust heeft ervoor gezorgd dat sommige dealers Kramer al hebben gevraagd om voorraden terug te nemen of prijsverlagingen door te voeren. “Het toont de zorgen van deze groep, maar de producten die we nu in de Benelux uitleveren, zijn een jaar geleden bij de fabrikant besteld. En toen zag de wereld er nog heel anders uit.” Kramer benadrukt dat hij in de gesprekken met fabrikanten over 2024 wel spreekt over mogelijkheden om flexibele prijzen af te spreken.

Geen reden voor paniek

Volgens Kramer is het dan ook belangrijk om de rust te bewaren. “Er is geen reden voor paniek. Daarvoor zijn er nu te veel en te verschillende oorzaken van de stagnatie. Zoals gezegd, als de kou eenmaal komt, gaan meer consumenten zich weer sneller druk maken over comfortabele verwarming in huis. Dan komt vanzelf ook weer de overweging bij consumenten of een split unit airconditioner niet een beter alternatief is voor de CV-installatie en een hoge energierekening.”

Wat volgens Kramer ook meespeelt, zijn de bijzonder goede jaren die de markt achter de rug heeft. “Ondanks de uitdagingen op het wereldtoneel hebben de bouw en doe-het-zelf drie uitstekende jaren achter de rug. Dan is het even wennen als het ineens een stuk rustiger is, ook al zijn daar wel verklaarbare oorzaken voor aan te wijzen.”

‘We kunnen niet jaar op jaar met tien tot vijftien procent blijven plussen, het moet een keer stabiliseren’

Beide voeten op de grond

Hij vraagt zich dan ook hardop af of de markt ondertussen niet in zekere mate is verzadigd. “De sky is niet

langer de limit, wellicht is onze bedrijfstak volwassen geworden. We kunnen niet jaar op jaar met tien tot vijftien procent blijven plussen, het moet een keer stabiliseren. Wat dat betreft staan we weer met beide benen op de grond.”

Ook in die gestabiliseerde markt blijft het volgens Kramer mogelijk om winstgevend te ondernemen. “Zeker als je blijft doen wat je altijd hebt gedaan. In ons geval betekent dat zorgen voor ‘peace of mind’ bij de klant door service aan te bieden. Bijvoorbeeld in de vorm van het regelen van de professionele installatie van onze split unit airconditioners en pelletkachels bij consumenten thuis, maar ook de directe ondersteuning van onze dealers.”

Probleemoplossers

Kramer is inmiddels druk met de orders voor 2024. “We kijken vooruit en hebben vertrouwen in onze assortimenten. We bieden echte probleemoplossers, waarmee consumenten op een snelle en eenvoudige manier geholpen zijn. Voor elk type klimaatoplossing binnenshuis, of het nu gaat om verwarming of verkoeling of luchtbehandeling. De verkoop van die laatste twee productgroepen loopt momenteel overigens gewoon door. De petroleum- en pelletkachels vinden hun weg vooral via de bouwmarkten terwijl ontvochtigers via e-commercekanalen veel verkocht worden.”

PVG International BV, Oss, 041.269.46.94, info@pvg.eu, www.qlima.nl