



„Innerhalb von zwei Jahren haben wir die Zahl der verkauften Holzöfen verdreifacht“, freut sich der Geschäftsführer eines Ofen-Geschäfts.

Vor einigen Jahren war Charles Moralès technischer Leiter einer dänischen Fabrik, die Holzöfen der Marke Scan Line auf dem französischen Markt verkaufte. Dann beschloss er, das Geschäft eines Kunden zu übernehmen. Seit etwa 2 Jahren hat sich das Geschäft weitgehend zugunsten von Brennholz, das halb so teuer wie Heizöl und dreimal so preiswert wie Strom ist, verändert. Zwei Energiequellen, die vor allem aufgrund des Krieges in der Ukraine einen historischen Höhenflug erlebt haben. Innerhalb weniger Jahre ist die Scan Line Pyrénées-Gruppe erheblich gewachsen und verfügt heute über fünf Geschäfte in den Pyrénées-Atlantiques und den Hautes-Pyrénées sowie ein Unternehmen, das sich auf den Kundenservice spezialisiert hat.

„Innerhalb von zwei Jahren haben wir die Zahl der verkauften Holzöfen verdreifacht“, freut sich der Geschäftsführer der Gruppe. „Der Markt ist in den Hautes-Pyrénées besonders interessant, da es hier eine ländliche Kundschaft gibt, die gerne zu dieser Art des Heizens zurückkehren möchte, vor allem dank der Weiterentwicklung der Technologien und der besseren Effizienz der Geräte. Die Franzosen wussten nicht viel über das System des skandinavischen Holzofens, der etwa dreimal weniger Holz verbraucht als ein Kamin oder eine offene Feuerstelle und das ganze Haus durch Konvektion heizen kann. Jetzt nutzen unsere Kunden diesen Ofen als Hauptheizung und nicht mehr als Zusatzheizung“, sagt Geschäftsführer Charles Moralès.

Um der explosionsartigen Nachfrage in einem sich rasch entwickelnden Sektor gerecht zu werden und die Kunden innerhalb von etwa fünf Wochen beliefern zu können, haben sie vorausschauend etwa 600 Geräte eingelagert und die Teams sehr deutlich verstärkt. „Wir wollten den Fehler einiger unserer Konkurrenten vermeiden, die aufgrund des starken Nachfragedrucks vor allem in Deutschland mit enormen Lieferproblemen konfrontiert waren“.