

Offertverktyg för solcellsanläggning

PUBLICERAD 6 JUN 2023, 09:13 | UPPDATERAD 12 JUN 2023



En överblick



Quick Plan går snabbt att lära sig - verktyget är självförklarande.

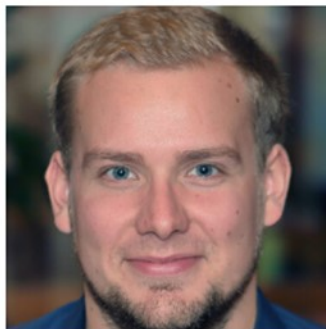
Jobbigt att ta fram offerter på solanläggningar? På Elfact hittade vi ett nytt tyskt verktyg som guidar elinstallatören genom hela processen.

TEXT
LARS-GÖRAN HEDIN

JAN PAUL DAHM FRÅN TYSKA EWS visar oss de olika stegen i processen från kundförfrågan till färdig installation av en solpanelsanläggning. Idén är att när en kund vill ha hjälp med en sådan och gör en förfrågan till installationsföretaget så kan installatören skicka kunden en länk med tillgång till verktyget Quick Plans första modul. Kunden kan då själv fylla i alla basdata med förutsättningar för anläggningen – takyta, riktning, takhöjd, önskemål och typ av utrustning – batterilager eller inte – och så vidare.

Sedan tar installatören över och designar med verktygets hjälp den konfiguration av solpaneler, växelriktare, montageutrustning, eventuellt batterilager och så vidare som svarar mot kundens önskemål. Eftersom EWS lagerhåller flera olika fabrikat kan installatören välja det som passar bäst. I verktyget anges lagerstatus och beräknad leveranstid för alla olika produkter så att onödiga dröjsmål kan undvikas.

– När installatören gjort sina val genereras en offert till kunden med en mängd information om projektets förväntade prestanda och ekonomi. Kunden har tillgång till den on-line och har då möjlighet att göra de justeringar hen önskar, med hänsyn till prisnivå eller andra önskemål. På så vis kan kund och installatör bolla det hela mellan sig tills kunden är nöjd och lägger sin beställning, berättar Jan Paul Dahm.



Jan Paul Dahm har lett utvecklingen av Quick Plan på EWS.

NÄR OFFERTEN ÄR ACCEPTERAD och en beställning lag, kan installatören få ut materiallistor och andra underlag för själva jobbet. Allt via ett verktyg som är i hög grad självförklarande. Det är tyska företaget EWS som tagit fram det. De är en av landets ledande leverantörer på solpanelsmarknaden och fungerar som grossist. EWS har närmare 15 000 tyska elinstallatörer som kunder och siktar nu på Sverige. Med hjälp av sitt smarta verktyg för projektering och genomförande av sol anläggningsjobb hoppas de ta 5-10 procent av den svenska solpanelsmarknaden.

**HÄNG MED I TEKNIKUTVECKLINGEN:
7 SOLCELLSTEKNIKER ATT HÅLLA KOLL PÅ**



Verktyget Quick Plan är kostnadsfritt för EWS' kunder. Det är helt egenutvecklat och ingår i en serie av tre moduler. De båda andra, Quick Shop och Quick Calc är verktyg för e-handel respektive kalkylering.

Jan Paul Dahm, son till EWS' grundare Kai Lippert, är den som lett utvecklingen av det här IT-verktyget:

– Vi är stolta över att ha gjort det här helt på egen hand och glada över att det på kort tid fått massor av uppskattande användare hemma i Tyskland, säger Jan Paul Dahm till Elinstallatören när vi träffas för en demonstration på Elfack.