

De digitalisering van de energietransitie met EWS



EWS is een gespecialiseerde groothandel die de schakel vormt tussen fabrikanten van PV-componenten en installateurs. Solar365 sprak met CEO Kai Lippert over QuickPlan, de digitalisering van de energietransitie en leveringstekorten. Volgens Lippert “kunnen klimaatdoelstellingen alleen worden behaald door meer efficiëntie in de hele waardeketen, daarvoor is digitalisering van alle processen van advies tot inkoop onontbeerlijk”.

EWS draagt bij aan de PV markt door het leveren van QuickPlan, “dit is een gratis softwareoplossing die het werk van PV-professionals op alle vlakken vergemakkelijkt”, vertelt Lippert. “Eindklanten vinden gedegen advies, leveranciers krijgen gekwalificeerde contacten en ondersteuning bij de planning, calculatie en voorbereiding van aanbestedingen.”

“Wat het product uniek maakt is het innovatief gebruik van de online tools terwijl ze tegelijkertijd professionalisme bieden. Alle productgegevens en randvoorwaarden worden centraal en in realtime bijgewerkt zodat gebruikers zonder risico of moeite kunnen plannen bereken en aanbieden”

Lees ook: [EWS pakt problemen in leveringsketen aan met QuickPlan](#)

QuickPlan is al een tijdje in de markt, maar EWS blijft vernieuwen. “De weergaven van de beschikbaarheid van alle producten en de gepersonaliseerde productaanbevelingen die rekening houden met de technische geschiktheid van de gebruikers is zonder twijfel een hoogtepunt van de softwareontwikkeling”, meldt Lippert.

Naast QuickPlan biedt EWS PV-professionals ook andere online tools aan. “Inkoopadviseur QuickShop wordt steeds meer gebruikt.” De nieuwe rekentool is ook een succes. “QuickCalc geeft ook aanbevelingen voor de systeemsamenstelling, waarbij met alle projectgegevens afzonderlijk rekening wordt gehouden.”

Digitalisering

Lippert denkt dat digitalisering een belangrijke rol kan spelen voor de energietransitie. “Wij willen steeds meer mensen bereiken en tegelijkertijd wordt de PV-business steeds adviesintensiever, vooral in verband met oplossingen voor eigenverbruik en sectorkoppeling. Alleen met behulp van digitale hulpmiddelen kunnen we het aantal processen snel genoeg opschalen, zonder aan kwaliteit te verliezen.”

Leveringsuitdagingen

Volgens Lippert zijn er ook uitdagingen voor het leveren van PV-systemen. “De aanbodsituatie in de PV-sector is altijd een uitdaging omdat je de behoefte aan alle betrokken componenten zeer lang van tevoren moet voorspellen om alles duidelijk te hebben op het moment van installatie.”

“Op geen enkel moment is er daadwerkelijk voldoende beschikbaarheid in alle vereiste productgroepen om met succes complete systemen te kunnen aanbieden zonder langetermijnplanning van de bevoorrading. Wij doen 80 % van onze zaken met ervaren vaste klanten die zich aangeleerd hebben tijdig te verzekeren van de vereiste materiaal- en leveringscapaciteiten voor hun montageplan.”

Dit blijkt ook uit de aanvoer van PV-materialen. Volgens Lippert “zijn vandaag weer meer componenten beschikbaar in onze online shop dan 6 maanden geleden, maar in sommige gevallen met een orderdoorlooptijd van enkele maanden.”

Toch is Lippert positief over de toekomst van de PV-markt. “Voor eindklanten zou de aanbod- en prijssituatie op termijn steeds normaler moeten worden, omdat leveranciers steeds professioneler worden, zowel bij de inkoop als bij de afrekeningsprocessen, vooral door digitalisering.”

