

Vi er bedst på **PCB MEKANISKE DELE**  
**PCBA TESTSYSTEMER**



Power | 16. 02. 2024 | Rolf Sylvester-Hvid

## SOLCELLEGROSSIST FRA GRÆNSELANDET SER KUN TEGN PÅ VÆKST

[in](#) 0 [f](#) Share [t](#) Tweet



På trods af et udfordrende marked ser solcellegrossisten EWS GmbH & Co. KG syd fra den danske grænse en positiv konklusion på det forgangne regnskabsår. Den familieejede virksomhed er også indstillet på vækst i 2024.

Sammenlignet med 2022 var EWS i stand til at øge sin omsætning med mere end 40 procent i 2023 – ikke mindst gennem salg via danske grossister og distributører. Med hensyn til modulsalget er teamet omkring EWS' grundlægger Kai Lippert og Jan Paul Dahm, hans søn og udpegede efterfølger i virksomhedsledelsen, meget tilfredse med en stigning på 40 procent og over en million solgte solcellemoduler. Salget i produktgruppen invertere steg med 50%, mens salget af batterisystemer og montagesystemer endda steg med hele to tredjedele. Dette blev ledsaget af en betydelig udvidelse af kundebasen i installationsbranchen, med hvem EWS var i stand til at udbyde og etablere nye tillidsbaserede partnerskaber.

EWS har brugt det forgangne år til at forberede sig på de kommende års udfordringer. På virksomhedens hovedkontor i Flensborg Handewitt syd fra den dansk-tyske grænse blev det indendørs lagerareal udvidet til 14.000 m<sup>2</sup> plus udendørs lagerplads. En ny administrationsbygning gav 35 ekstra kontorarbejdspladser. I alt arbejder der nu over 200 medarbejdere hos EWS. Det svarer til en stigning i arbejdsstyrken på 20% i løbet af det seneste år.

Ud over en yderligere udvidelse af lagerkapaciteten i Handewitt har virksomheden igen sat sig ambitiøse planer for 2024:

– Vi følger konsekvent den internationaliserings- og digitaliseringsvej, som vi allerede er slået ind på. Det omfatter digitalisering af vores interne værktøjer og onlineværktøjer samt workflowet med vores partnervirksomheder og leverandører. Målet er at øge effektiviteten i alle afdelinger,” forklarer Kai Lippert.

– Vi ønsker også at fortsætte med at vokse på vores fokusmarkeder i Danmark, Sverige og Nederlandene. Og så skal vi nå ud til nye målgrupper og udvide vores partnerbase. Derudover planlægger vi en endnu stærkere tilstedeværelse, f.eks. på messer og seminarer eller gennem et udvidet samarbejde med vores leverandører, tilføjer Jan Paul Dahm, ansvarlig for forretningsudvikling.

Yderligere oplysninger om EWS, de repræsenterede mærkevareproducenter og planlagte kampagner og udviklinger kan findes på <http://www.fotovoltaiik.dk>.

[Solcellegrossist fra grænselandet ser kun tegn på vækst - ElektronikFOKUS](#)