

EWS pakt problemen in leveringsketen aan met QuickPlan

08.12.2021 | Interview | Jan de Wit



Kai Lippert, CEO EWS GmbH & Co. KG

Om in te springen op de verschillende problemen in de leveringsketen heeft EWS zijn [online toolbox QuickPlan](#) uitgebreid en opengesteld voor iedereen die er gebruik van wilt maken. Volgens CEO Kai Lippert zal dit professionals helpen in hun plannings en consumenten meer inzicht geven in hun eigen energietransitie. “Absoluut noodzakelijk als Nederland straks overschakelt van salderen naar thuisopslag.”

EWS fungeert als gespecialiseerde groothandel in fotovoltaïsche producten en -systemen al ruim dertig jaar als schakel tussen alle niveaus in de leveringsketen. Tegenwoordig levert het bedrijf meer dan 200 megawatt aan PV-systemen per jaar in heel Noord-Europa.

CEO Lippert begon al in 1985 met het verkopen van PV-systemen. “Toen de moduleprestaties nog minder dan 40 wattpiek waren, met een efficiëntie van 9 procent en een prijsniveau van 7 euro per watt.”

Tijden veranderen en EWS wil daarin geen afwachtende houding aannemen, maar juist proactief zijn klanten de weg wijzen. “Het is altijd al mijn taak geweest om iedereen, klanten en leveranciers, te ondersteunen onder voortdurend veranderende marktomstandigheden. De perceptie van ons als groothandel wordt immers sterk beïnvloed door de extra diensten die we kunnen leveren.”

De meeste Europese PV-markten verschuiven van een model waarin extra opwek terug geleverd kan worden aan het net, naar een model met verbruiks- en opslagbeheer. Iedere consument heeft een uniek elektriciteitsverbruiksprofiel en dat vraagt om “wat ingewikkeldere plannings- en communicatieprocedures”.

Daar komt nog bij dat de huidige verstoringen van de grondstoffenmarkt en in de internationale logistiek tot vertragingen en prijsstijgingen leiden. “Fabrikanten verhogen soms zelfs zonder aankondiging hun prijzen”, ziet Lippert. “Daarom laten wij de *realtime* prijzen zien in QuickPlan.”

Met QuickPlan wil EWS zo extra service aan zijn klanten en eindgebruikers kunnen bieden. “Om ook in de toekomst concurrerend te zijn, moeten we oplossingen bieden voor vragen waarvan klanten zich misschien nog niet eens bewust zijn.”

De groothandel is hier ruim van tevoren al mee begonnen, vertelt Lippert. “Zes jaar geleden zijn we al begonnen met programmeren van onze online toolbox. Om in alle sales-, planning- en communicatieprocessen efficiënter te kunnen werken. Inmiddels zijn we alweer toe aan onze 3.0-versie.”

Hoe werkt QuickPlan?

“Professionals in de zonne-energiesector kunnen er hun projecten in plannen en kunnen vrijwel alles berekenen van het beoogde PV-systeem. Met en zonder batterijopslag, EV of warmtepomp. Dat kunnen ze daarna weer met de consument delen, die op zijn beurt inzicht krijgt in de efficiëntie, opbrengst en impact van het laadprofiel van zijn PV-systeem.

Ook krijgt de consument snel een reële inschatting van de kosten met onze geïntegreerde webshop QuickCalc. Meer dan 90 procent van alle projectvarianties op basis van productgegevens en prijzen worden hier in *realtime* bijgewerkt.

Ten slotte kunnen onze sales partners onze website configurator, QuickContent, gebruiken om delen van QuickPlan in hun eigen website te integreren. Al deze functies besparen tijd, waardoor een technisch advies veel sneller kan. Onze gebruikers blijken hiermee het meest gelukkig.”

Hoe kunnen mensen er gebruik van maken?

“Met QuickPlan kan iedereen in minder dan twee minuten een ontwerp van een PV-systeem maken. Maar we hebben ook een versie voor professionals. Klanten kunnen hun ontwerp dan op detailniveau onderzoeken, zelfs voor meer gecompliceerde projecten met maximaal vijf dakoppervlakken. Alle relevante planningsgegevens, bijvoorbeeld over producten, toepassingsmogelijkheden en randvoorwaarden, worden dagelijks bijgewerkt.

Klanten die een White Label-versie van QuickPlan in hun website integreren, kunnen deze gebruiken voor het werven van nieuwe klanten en het specificeren van klantcontacten. Ook kunnen ze hier betrouwbare aanbevelingen vinden voor de meest effectieve combinaties.”

Waarom is dit het juiste moment om QuickPlan in Nederland onder de aandacht te brengen?

“Wanneer het zwaartepunt van de subsidiëring in Nederland zal verschuiven van salderen naar zelf consumptie en energieopslag, dan denken wij dat onze online tools onmisbaar zullen zijn. Alleen zo kun je de technische details van een project overzichtelijk aan de consument duidelijk maken.

Dat wordt steeds belangrijker, want we zijn erg optimistisch dat de Nederlandse vraag groot zal blijven en dan met name in het commerciële segment, met een sterke focus op opslagoplossingen.”

In hoeverre zijn de online tools een antwoord op de huidige verstoringen van de grondstoffenmarkt en in de internationale logistiek?

“Op dit moment hebben we geen betrouwbare planningszekerheid. Tegelijkertijd vestigen steeds meer PV-markten nieuwe groeirecords en groeit de vraag momenteel sneller dan de productiecapaciteit voor bepaalde componenten.

We verwachten om volgend jaar over veel grotere hoeveelheden componenten te kunnen beschikken in onze magazijnen, maar dit zullen we eerlijk moeten verdelen over de behoeften van al onze partners.

Daarom kunnen we maar beperkte hoeveelheden bevestigen voor zover de leveringsdata en prijzen ons betrouwbaar lijken. Totdat de aanbodsituatie weer gestabiliseerd is, zullen we dit waarschijnlijk meer moeten spelen op wat we horen uit de markt.”

Welke productgroepen hebben hier het meeste last van?

“De schaarste aan grondstoffen, bijvoorbeeld van aluminium, staal en silicium, heeft invloed op de prijs en beschikbaarheid van met name de meest gewilde PV-modules en montagesystemen.

De leveringsproblemen zullen de beschikbaarheid blijven beïnvloeden van productgroepen zoals hoogspannings-opslagsystemen, intelligente EV-laders, hybride omvormers en energiemanagers.”

Hoelang denkt EWS dat deze situatie nog zal blijven duren?

“De wereldwijde vraag naar logistieke diensten ligt nog steeds ver boven de capaciteit en elektriciteit wordt momenteel gerantsoeneerd in China vanwege tekorten in de energievoorziening. Dat heeft al geleid tot het stilleggen van productiefaciliteiten in de PV-sector.

Volgens onze eerste schattingen zullen er in het eerste kwartaal meer aanbodturbulentie en prijsstijgingen komen, voordat het weer beter wordt. We verwachten dat sommige bestsellers beperkt beschikbaar zullen blijven tot in het tweede kwartaal van 2022.

Dankzij ons brede portfolio en onze grote magazijn capaciteiten kunnen we indien nodig alternatieven bieden voor uitverkochte producten. Daarbij helpt het enorm dat we met QuickPlan een digitale communicatie- en planningstool hebben om onze klanten op de hoogte te houden.”

#EWS #Kai Lippert #QuickPlan #QuickCalc #salderingsregeling #batterij-energieopslag #energietransitie
#PV-installaties #zonne-energiesector #planning



Redaktion: Jan de Wit, solar365.nl