

07.06.2023

## **Neuer Handelspartner hebt Photovoltaik auf eine neue Stufe**

**PV-Start-up solar4trade bündelt seine Expertise und Erfahrung für den digitalisierten Einkauf von Photovoltaik-Produkten. Einzigartig in Europa**

*Philippsburg.* Das Photovoltaik-Start-up solar4trade bringt den bisherigen Einkaufsprozess der Photovoltaik-Branche mit seiner wegweisenden Dienstleistung auf eine neue Stufe.

Das Unternehmen berät mithilfe datenbasierter Steuerungsprozesse Photovoltaikunternehmen beim Aufbau und der Umsetzung eines optimierten Einkaufsprozesses. Dabei kann es auf seine über 20-jährige Branchenerfahrung der Gründer zurückgreifen.

Mit Wirsol Roof Solutions aus Waghäusel, TWE Solar aus Vilshofen, Dr. Metje Consulting aus Kiel, Secundo Photovoltaik aus Österreich und mit Michael Nöding als geschäftsführenden Gesellschafter bündeln fünf erfolgreiche Photovoltaikunternehmen ihre internationalen Einkaufsaktivitäten. Zunächst für die Länder Deutschland, Italien, Österreich, Schweiz und Spanien.

*„Die solar4trade GmbH ist das Ergebnis einer jahrelangen, positiven und vertrauensvollen Zusammenarbeit unserer Gesellschafter. Mit der strategischen Entscheidung, den Einkauf zu bündeln, stellen wir unsere Erfahrung und Expertise zum einen auch anderen Unternehmen zur Verfügung und werden so einen hoch wirksamen Beitrag zur nötigen Energiewende beitragen“,* führt der geschäftsführende Gesellschafter Michael Nöding aus.

*„Nach dem Ausbau der Digitalisierung unseres Lagers war die weitere Professionalisierung mit einem datenbasierten Einkaufsprozess der nächste logische Schritt. Gemeinsam mit unseren starken Partnern gehen wir gemeinsam für die Branche in die richtige Richtung“,* erklärt Johannes Groß für die Wirsol Roof Solutions.

*„Wir unterstützen die Photovoltaikbranche mit einem der modernsten Einkaufsprozesse, den es aktuell bundesweit bzw. europaweit gibt. Dabei sorgen wir für hohe Verfügbarkeit und faire Preise“,* erläutert Handelsexperte Thomas Eberl von TWE Solar aus Vilshofen.

Der Volkswirt Dr. Christian Metje von der Dr. Metje Consulting beschreibt die daraus entstehenden Vorteile für die Gesellschafter und die gesamte Branche: *„Mit unseren Einkaufsdienstleistungen kann die gesamte Photovoltaikbranche noch mehr Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit beim Bau von effizienten und renditestarken Photovoltaikanlagen erreichen“.*

*„Wir entwickeln und verbessern den Einkauf der wichtigste Photovoltaikprodukte ständig weiter, um gemeinsam mit unseren internationalen Partnern auch in Zukunft noch erfolgreicher zu sein“*, erklärt Markus Oberascher von Secundo Photovoltaik.

Ziel von **solar4trade** ist es, den Einkauf vor allem für Photovoltaikmodule, Wechselrichter und Steckersysteme zu optimieren und so vorausschauend einzukaufen, dass die Verfügbarkeit der Produkte stets ausreichend gewährleistet ist. Durch eine systematische Datenerfassung und Bewertung von Risiken für den Beschaffungsprozess werden operative sowie prozessuale Risiken identifiziert und durch vorbeugende Maßnahmen erheblich reduziert.

*„Wir können bei unseren Aktivitäten auf langjährige Partnerschaften mit ausgewählten Herstellern und Lieferanten zurückgreifen. Daran können künftig auch andere Unternehmen teilhaben, wenn sie ihren Einkauf mit uns gemeinsam neu aufstellen“*, so Nöding.

## **Bewährte Prozesse und Automatisierungen schaffen einen Mehrwert**

**solar4trade** setzt mit seiner Dienstleistung vor allem auf die moderne Umsetzung bewährter Einkaufsprozesse und auf neue digitale Schnittstellen, um den Warenfluss zu optimieren. Mit dem E-Procurement der **solar4trade** werden Digitalisierung sowie zuverlässige Automatisierungen in den Beschaffungsprozess der PV-Branche implementiert und entsprechende Skaleneffekte erzielt.

Durch den Einsatz sicherster IT-Lösungen und automatisierter Bestellprozesse reduzieren sich administrative Aufgaben und Fehlerquellen werden schneller identifiziert und minimiert.

*„Unsere Vorgehensweise führt zu einer deutlich beschleunigten Bearbeitung von Bestellungen, einer verbesserten Transparenz sowie einer Optimierung der Versorgungssicherheit. Die effizientere Nutzung vorhandener Ressourcen ist dadurch gesichert“*, erläutert Michael Nöding.

Von diesem zukunftsweisenden Angebotsspektrum der **solar4trade GmbH** können auch andere Unternehmen profitieren, die vor ähnlichen Herausforderungen stehen, den Einkauf dringend benötigter Anlagebestandteile zu optimieren.

*„Mit solar4trade ist hier ein spürbar quantitativer wie qualitativer Mehrwert für die Photovoltaik-Branche geschaffen“,* so Michael Nöding.

#### **Pressekontakt:**

Jürgen Scheurer | Diskurs Communication | Tel.: 07254 / 951225 |  
[info@solar4trade.de](mailto:info@solar4trade.de) | [www.solar4trade.de](http://www.solar4trade.de)

#### **Über die solar4trade GmbH**

Die solar4trade GmbH ist der B2B-Handelspartner für effiziente Photovoltaik-Lösungen. Als Partner für nachhaltige Energieerzeugung ist das Unternehmen mehr als nur ein Lieferant von Photovoltaik-Produkten. Mit ihrem breiten Produktportfolio von ausgesuchten Herstellern bietet die Solar4Trade GmbH alles, was für die Realisierung von Photovoltaik-Projekten benötigt wird.

#### **Hintergrund:**

##### **Die Gesellschafter**

Wirsol Roof Solutions: [www.wrs.eco](http://www.wrs.eco)

Dr. Metje Consulting: <https://dr-metje.com>

TWE Solar: <https://twe-solar.de>

Secundo Photovoltaik: <https://secundo.at>

Michael Nöding: <https://www.linkedin.com/in/michael-n%C3%B6ding-782b95191/>