

Solar driver den grønne omstilling

SOLAR OPLEVER SUCCES MED GRØN FASTBOX-LEVERING TIL HÅNDVÆRKERE

Sourcing- og servicevirksomheden Solar har succes med levering af Solar Fastbox via cykelbude og varer pakket i miljøvenlige papirposer. Solars populære 1-times leverings-service har fået tilføjet et stærkt grønt element. Den effektive og fleksible distributionsform gavner både miljø og økonomi.

Der er blevet trampet hårdt i pedalerne, og de første 300 Fastbox-leverancer fra Solar Kundecenter København er for længst afleveret via cykelbud til installatører, montører og andre af Solars kunder. Kunderne har taget godt imod det nye initiativ, og med en leveringsperformance på 100% er levering på cykel kommet for at blive. Succesen i København betyder, at Solar overvejer at udvide initiativet med cykelbude til også at gælde andre steder.

- Vi vil om muligt gerne bruge cykler til levering i andre større byer i Danmark og måske også i udlandet. Vi ser naturligvis på afstande fra vores kundecentre til de steder, hvor vi typisk leverer Fastbox i dag. Vi ønsker at benytte levering via cykelbude så meget som overhovedet muligt, så længe vi kan levere til vores kunder inden for den aftalte tid, påpeger Jacob Horn, Commercial Service Manager i Solar Danmark.

Cykelbudene i København leverer Solar Fastbox inden for en radius af fire kilometer fra kundecentret. Ud over afstanden er det eneste andet krav, at varen kan være i den rygsæk, der bruges af cykelbudene.

- Vi glæder os over at servicere vores kunder i det københavnske byliv endnu bedre - uden om al trafikken og på en miljøvenlig måde. På grund af overfyldte veje kommer cykler faktisk ofte hurtigere frem til vores kunder end biler, fortæller Denise Goldby, der er afdelingsleder i Solar Kundecenter København.

Fokus på bæredygtighed

Kundecentret i København arbejder med bæredygtighed på en række fronter i relation til levering, transport og emballage. Det betyder blandt andet, at kunderne får varer pakket i miljøvenlige papirposer.



- Vi benytter papirposer i stedet for plasticposer eller papkasser. Vi har fokus på at bruge så lidt emballage som overhovedet muligt. Det betyder, at vi har papirposerne i flere forskellige størrelser, så vi kan pakke efter, hvor meget den enkelte vare fylder, siger afdelingsleder Denise Goldby.

Solar oplever en fortsat vækst i antallet af Fastbox-leveringer. Årligt bliver det til over 100.000 stk. på tværs af markeder. Flere og flere installatører og montører kan se fidusen ved Solar Fastbox. De ønsker en effektiv arbejdsdag og bruger derfor Solars leverings-service, når de akut mangler produkter til at løse en opgave. Inden for en time får de leveret varer direkte til døren hos de kunder, de er ude hos.

- Med et stigende antal Fastbox-leverancer har vi behov for adgang til fleksibel levering, og vi glæder os over, at vi nu også har fået tilført et grønt element. Vi vil hele tiden gerne udvikle vores services til kunderne. Tid er en vigtig faktor i en travl hverdag, og vores kunder ønsker både at reducere omkostninger, lagerbeholdninger og arbejdsbyrde, samtidig med at produktiviteten øges. Derfor er Solar Fastbox en strategisk vigtig satsning for Solar, siger Jacob Horn, Commercial Service Manager i Solar Danmark.

[Læs mere om Solar Fastbox her.](#)

GRØNNE HÅNDVÆRKERE PRODUCERER STRØMMEN PÅ TAGET AF VAREVOGNEN

Nu får installatører og andre håndværkere mulighed for at producere grøn strøm via solceller på taget af deres varevogn. Et nyt samarbejde mellem Solar og Green Energy Scandinavia styrker Solars position inden for Klima og Energi og øger installatørens produktivitet og fleksibilitet.

Tænk at være håndværker og være i stand til at producere grøn strøm, mens man kører rundt i sin varevogn. Det bliver nu muligt via et samarbejde mellem Green Energy Scandinavia og sourcing- og servicevirksomheden Solar, der sammen tilbyder installatørerne fleksible solcelleløsninger til montage på taget af erhvervsbiler. I fagsprog kaldes løsningerne MIPV.

- I flere årtier har vi vidst, at solceller fungerer fint, hvis vi monterer dem på et hustag eller i stativer på en mark. Men solceller på køretøjer har haft et meget lille fokus. Nu er MIPV-teknologien parat. Hvis chaufføren udnytter strømmen fra solcellerne, reducerer han sit brændstofforbrug. Ifølge Danmarks Statistik er der 389.000 indregistrerede varevogne i Danmark. Hvis de hver især sparer bare én liter brændstof hvert år, svarer det faktisk til en CO2-reduktion på over 1 mio. kg om året, forklarer CEO Karl Andreassen fra Green Energy Scandinavia. Han glæder sig over at have fundet en logistikpartner.

- Vi tilbyder solcelleløsningerne under navnet solarvan.pro, for vi er kun for professionelle. Ingen er så professionel som Solar, så det er et perfekt match, mener CEO Karl Andreassen fra Green Energy Scandinavia.

Den grønne håndværker

Solar har en klar ambition om at gøre sine kunder mere produktive. Og ved at gøre strømmen mobil har håndværkeren 230 volt med sig overalt og dermed let adgang til tilslutning af værktøj og maskiner, der kræver strøm ude hos slutkunden. Derudover går værktøjsbranchen i stadig stigende grad mod batteridrevne værktøjer, hvilket kun intensiverer behovet for 230 volt i varevognene.

- Ud over øget produktivitet og fleksibilitet er håndværkeren også med til at øge produktionen af vedvarende energi (fossil fortrængning) og reducere CO2-udslippet. Der er i dag slutkunder, der specifikt efterspørger den grønne håndværker. Så de håndværkere, der vælger at få monteret solceller på taget af deres varevogn, bliver på den måde mere attraktive. Det at være grøn er med andre ord blevet et konkurrenceparameter - også i installatørleddet, påpeger Group Senior Category Manager Rasmus Vemmelund fra Solar.

Hvis Danmark skal nå målet om 70 procent CO2-reduktion i 2030, skal udbygningen af vedvarende energi øges. Og Solar vil endnu en gang gerne gå forrest og har derfor fået monteret en MIPV-solcelleløsning på sin beklædningsbus.

- Beklædningsbussen gør det nemmere for virksomheder at bestille arbejdstøj. Med det mobile showroom kører Solar ud og præsenterer tøj, sko og værnemidler, og vi synes, det giver god mening at producere grøn strøm samtidig, siger Group Senior Category Manager Rasmus Vemmelund.

Lanceringen af MIPV-løsninger begynder i Danmark, men det er tanken så hurtigt som muligt at udvide til Solars øvrige markeder.



SOLAR GIVER INSTALLATØRER LET ADGANG TIL ANERKENDT SOLCELLEMONTAGESYSTEM

Et nyt strategisk samarbejde mellem Solar og grossistvirksomheden BayWa r.e. Solar Energy Systems Danmark styrker Solars markedsposition og den generelle udbygning af vedvarende energi i Danmark. Nu får installatører via Solar let adgang til BayWas unikke montage løsninger til solcelleanlæg.

Hvis Danmark skal nå målet om 70 procent CO2-reduktion i 2030, skal udbygningen af vedvarende energi op i gear.

BayWa, der står bag udviklingen af det anerkendte solcellemontagesystem Novotegra, har i sourcing- og servicevirksomheden Solar fundet en professionel logistikpartner, der kan være med til at skubbe på udviklingen. Solars teknikere har været på kursus og kan dermed yde optimal rådgivning til installatørerne.

- Solar har et godt omdømme ved de danske installatører, da de har et højt serviceniveau. Vi er overbeviste om, at Solars professionelle tilgang til rådgivning, salg og service, er en solid platform for at markedsføre BayWas Novotegra montage løsninger til solcelleanlæg. Vi tilstræber kvalitet i hele processen, så installation af anlæg udføres korrekt. Solars fokus på uddannelse af installatører vil være en afgørende kvalitetssikring, understreger direktør Henrik Borreby fra BayWa r.e. Solar Energy Systems Danmark. Han ser masser af muligheder for solenergi i relation til den grønne omstilling.

- Der er næsten ubegrænsede muligheder for solenergi, og med vores montage løsninger kan vi medvirke til at få etableret solenergi på tagarealer og facader i hele landet, siger direktør Henrik Borreby fra BayWa.

Bredt sortiment på invertere

Hos Solar ser Group Senior Category Manager Rasmus Vemmelund også et stort potentiale i det nye samarbejde med BayWa.

- BayWas løsninger til montage af solceller giver installatørerne mulighed for hurtig og let installation, så de sparer tid. Desuden får installatørerne en fleksibilitet, der gør, at de kan bestille produkterne i Solars webshop inden kl. 18 og så have produkterne tilgængelige næste morgen, understreger Rasmus Vemmelund.

For Solar betyder aftalen med BayWa desuden et bredere sortiment på solcelleinvertere og -paneler.

- Tidligere års solcelleboom ifm. Nettomålerordningen betyder, at der er opstået et stort marked for udskiftning af defekte og udtjente solcelleinvertere, og i den forbindelse er det ikke nok kun at have to fabrikater i sortimentet. BayWa's, og nu Solars, enormt brede sortiment på både solcelleinvertere og solcellepaneler giver vores kunder adgang til nye markedspotentialer, pointerer Rasmus Vemmelund.

Udgangspunktet for aftalen er Danmark med mulighed for udvidelse til Solars øvrige markeder.

[Læs mere om Solars CSR-aktiviteter her.](#)

