



## **WINDSOURCING.COM – Die Beschaffungsplattform für die Windindustrie**

Seit Juni 2011 können Serviceunternehmen, Windparkbetreiber und Windenergieanlagenherstellern auf [WINDSOURCING.COM](http://WINDSOURCING.COM) Ersatzteile, Verbrauchsmaterialien sowie Dienstleistungen für Windenergieanlagen online beschaffen und anbieten.

Ab sofort haben Inserenten die Möglichkeit neue Produktangebote eigenständig und flexibel auf [WINDSOURCING.COM](http://WINDSOURCING.COM) einzustellen, zu aktualisieren und zu bearbeiten. Die Angebote auf der Beschaffungsplattform sind in verschiedene Produktkategorien unterteilt, so dass interessierte Besucher der Seite gezielt nach Ersatzteilen oder anderen Produkten suchen können.

„Eine Plattform wie [WINDSOURCING.COM](http://WINDSOURCING.COM) gibt es in dieser Form noch nicht im Markt, so dass wir einen wichtigen Beitrag zur Professionalisierung der Beschaffung in der Windindustrie leisten möchten. Betreiber, Serviceunternehmen sowie OEM können über unsere Plattform Ersatzteile suchen, Anfragen platzieren oder eigene Lagerware zum Abverkauf anbieten“, sagt Stefan Weber, Gründer der Plattform [WINDSOURCING.COM](http://WINDSOURCING.COM)

[WINDSOURCING.COM](http://WINDSOURCING.COM) bietet die maximale Flexibilität für Anbieter von Produkten und Dienstleistungen. Entweder das Team von [WINDSOURCING.COM](http://WINDSOURCING.COM) übernimmt das Datenmanagement oder der Inserent registriert sich schnell und unkompliziert im System, erhält einen eigenen Zugang und verwaltet alle Angebotsdaten selbstständig. „Dies reduziert die Kosten für den Inserenten und ermöglicht absolute Flexibilität“, ergänzt Weber. Die Zielgruppen von [WINDSOURCING.COM](http://WINDSOURCING.COM) sind Anbieter von Produkten, Komponenten und Servicedienstleistungen, Serviceunternehmen, Hersteller von Windenergieanlagen sowie Einkäufer und Verkäufer im Windmarkt.

Das Team von [WINDSOURCING.COM](http://WINDSOURCING.COM) besteht aus erfahrenen Einkäufern und Ingenieuren. Mit diesem Know-how ist [WINDSOURCING.COM](http://WINDSOURCING.COM) nicht nur eine Beschaffungsplattform, sondern das Team kennt und steuert ebenfalls dahinter liegende Prozesse im Einkauf. „Es ist elementar wichtig, nicht nur eine reine Plattform darzustellen, sondern auch professionelle Einkaufsprozesse im Hintergrund anbieten zu können!“, so Weber.

Immer mehr Anbieter nutzen [WINDSOURCING.COM](http://WINDSOURCING.COM) als Plattform, um Produktangebote sowie ihr Unternehmen zu präsentieren. „Wir sind überzeugt, dass [WINDSOURCING.COM](http://WINDSOURCING.COM) eine wichtige Verkaufs- und Beschaffungsplattform für alle Player im Windmarkt ist“, so Weber.

Die Vorteile und Möglichkeiten auf einen Blick:

- Onlinestellung konkreter Produkt- oder Serviceangebote für die Windindustrie
- Präsentation des Unternehmens im Unternehmensverzeichnis
- Unterstützung beim Abverkauf von Lagerbeständen durch [WINDSOURCING.COM](http://WINDSOURCING.COM)
- Unterstützung bei Einkaufs- oder Verkaufstätigkeiten sowie bei der Bearbeitung von Anfragen
- Übernahme von Prozessen wie
  - Lieferantenrecherche
  - Durchführung von Verhandlungen
  - Abschluss von Vereinbarungen und Verträgen
  - Annahme und Bearbeitung von Ersatzteilbestellungen für Lieferanten oder OEM

Alle weiteren Informationen zu [WINDSOURCING.COM](http://WINDSOURCING.COM) auf [www.windsourcing.com](http://www.windsourcing.com) oder unter 0049 – (0)40-98768800.

Adresse: Hoheluftchaussee 52, D-20253 Hamburg  
Verantwortlicher Ansprechpartner: Stefan Weber