



© intersolar.in/en/intersolar-india

Solarenergie auf dem Vormarsch

SolarWorld präsentiert sich mit Komplettsystemen auf Intersolar Indien in Mumbai.

Indisches „Premium Partner Network“ unterstützt deutschen Markenhersteller beim Vertrieb im größten Wachstumsmarkt im asiatisch-pazifischen Raum

Neben großen Solarparks entstehen in Indien immer mehr Solarstromanlagen auf privaten Hausdächern. Die passenden Komplettsysteme dafür zeigt SolarWorld derzeit auf der Intersolar in Mumbai vom 6. bis 8. November, einer der weltweit größten Fachmessen für Solartechnik. Der deutsche Markenhersteller vertreibt seine Bausätze über sein Premium-Partner-Vertriebsnetz, das aus zertifizierten Installationsbetrieben, Distributoren und Dienstleistern im gesamten Land besteht. Neben Solarsystemen fürs Hausdach präsentiert das Unternehmen seine Qualität „Made in Germany“ und „Made in USA“ auch für große Solarparks und netzferne Anlagen.

"Indien ist einer der größten Wachstumsmärkte für Solarenergie weltweit", sagte Dr.-Ing. E. h. Frank Asbeck, Vorstandsvorsitzender der SolarWorld AG. "Die Bedingungen für sauberen Sonnenstrom sind optimal, so dass die Solarbranche hier in den nächsten Jahren deutlich wachsen wird. Solarstrom trägt zudem entscheidend zur Sicherheit der Energieversorgung der Menschen in der Region bei."

Da vor allem das instabile Stromnetz den Menschen Sorge bereitet, stellt SolarWorld auf der Messe erstmals eine Plug-and-Play-Lösung mit integriertem Speicher vor. Das Solarsystem ist besonders geeignet für Privathaushalte, hat typischerweise eine Kapazität von 1 kWp und kann bei Stromausfall unabhängig vom Netz betrieben werden.

Der Eintritt in den indischen Markt gelang SolarWorld bereits vor einigen Jahren mit der Projektierung mehrerer großer Solarparks. Ein Meilenstein war die Beteiligung am größten Prestigeprojekt des Landes in Gujarat. Hier errichtete das Unternehmen bisher 20 MW des Solarprojektes, das insgesamt 700 MW

umfassen soll. Bisher wurde etwa die Hälfte installiert.

„In Indien ist die hohe Qualität unserer Solarmodule sehr gefragt – schon wegen der oft schwierigen klimatischen Bedingungen“, sagt Max von Romatowski, Geschäftsführer der SolarWorld Asia Pacific. „Außerdem kommen die Kunden zu uns, weil sie sich auf eine gute technische Planung und solide Finanzierungsangebote verlassen wollen. Damit gelingt es uns immer wieder, gute Partner zu gewinnen und gute Beziehungen zu unseren Distributoren aufzubauen.“

Quelle:
SolarWorld 2012

Weitere Quelle:
sonnenseite.com