



Photovoltaik von solarhybrid auf der Intersolar 2010: Gesamtes Leistungsspektrum für Photovoltaik und Lösungen für Solarthermie

Auf der Intersolar 2010, der weltgrößten Fachmesse für Solartechnik, präsentiert sich die solarhybrid AG (Brilon) als Lösungsanbieter für Photovoltaik und Solarthermie. Die diesjährige Messe sei ein Meilenstein für das Unternehmen, weil zum ersten Mal das stark ausgebaute Geschäftsfeld Photovoltaik mit Projektgeschäft, Distribution und Vertriebskooperationen vorgestellt werde, betont solarhybrid in einer Pressemitteilung. solarhybrid präsentiert das gesamte Leistungsspektrum für Photovoltaik. Dies umfasst sowohl Lösungen für private und gewerbliche Endkunden als auch industrielle Solarstrom-Kraftwerke für institutionelle Investoren.



Solarstrom-Kraftwerk FinowTower

Mit dem Solarstrom-Kraftwerk FinowTower, bei dem solarhybrid die Projektentwicklung von der Standortsuche über das behördliche Genehmigungsverfahren bis hin zur schlüsselfertigen Errichtung als Generalunternehmer abgedeckt hat, ist das Unternehmen in die Spitzenriege bei der Realisierung von Multi-Megawatt-Projekten aufgestiegen. Mit einer Leistung von 24,4 Megawatt (MWp) gehört FinowTower zu den fünf größten Solarstrom-Kraftwerken in Deutschland. Damit empfiehlt sich solarhybrid als erstklassige Adresse für große Freiland-Anlagen sowie Aufdach-Anlagen auf Wohngebäuden und Hallendächern.

Photovoltaik-Partnerschaft mit Installateuren aus dem Fachhandwerk

Neben dem Projektgeschäft bildet der Vertrieb einen wesentlichen Messeschwerpunkt. solarhybrid präsentiert sich als offizieller Distributor der Modul-Hersteller Suntech Power, Conergy, Mitsubishi Electric sowie der Wechselrichter-Hersteller Fronius und Refu und zudem als Partner von SMA. Mit diesen Marken verfügt solarhybrid über optimale Lösungsbausteine zur Installation von Photovoltaik-Anlagen. Auf der Messe bietet solarhybrid Installateuren aus dem Fachhandwerk erstmalig die Chance, eine Photovoltaik-Partnerschaft einzugehen und vom rasanten Wachstum des Unternehmens zu profitieren. Aus den bestehenden Vertriebskooperationen mit LVM Versicherungen, Gothaer, Pro7Sat1 und Bauking sowie dem Außendienst-Team erwartet solarhybrid auch im 2. Halbjahr eine anhaltende Auftragsflut für Photovoltaik-Anlagen.

Die Absatz-Kampagne "Zapf die Sonne an!", die im Zeitraum startet und deren Kernstück ein Werbespot auf den Sendern der Pro7Sat1-Gruppe ist, werde den positiven Trend im Endkundengeschäft nochmals verstärken. Um dessen Herausforderungen zu meistern, sucht solarhybrid zusätzliche Partnerunternehmen aus dem Fachhandwerk. Die Rahmenbedingungen seien attraktiv, weil alle Vertriebskooperationen und die Kampagne auf die Gewinnung von Endkundenkontakten für sohy PV-Partner abzielten. Damit schenke solarhybrid den Partnerbetrieben profitable Endkundenaufträge.

Solarthermie für Wohnhäuser und Gewerbeobjekte

Den dritten Schwerpunkt bilden die Lösungen aus dem Geschäftsfeld Solarthermie. solarhybrid präsentiert das Energie-Plus-System, das seit einem Jahr in Ein- und Mehrfamilienhäusern erfolgreich installiert wird. Das System erzeugt Wärme und Strom aus Sonnenenergie. Es besteht aus Hybrid-, Solarthermie- und Photovoltaik-Kollektoren, der solarhybrid "Energiesäule", die Hydraulik und Steuerungstechnik vereint und für alle Heizungssysteme Energiemanagement auf höchstem Niveau bietet, und der solarhybrid Außenluftwärmepumpe powered by Mitsubishi Electric Zubadan, die erstmals teilweise erdversenkt und deshalb extrem leise ist. Das System wird als Komplettlösung angeboten, ist aber auch mit einzelnen Komponenten Schritt für Schritt installierbar.

Tom Schröder, CEO solarhybrid AG: "Wir sind ein wenig stolz darauf, dass wir uns auf der Intersolar erstmalig als Lösungsanbieter für Photovoltaik und Solarthermie präsentieren. Innerhalb eines Jahres haben wir das Geschäftsfeld Photovoltaik erfolgreich aufgebaut und spielen mit unseren Großprojekten nunmehr in der Champions League. Mit unserem Auftritt möchten wir auch weitere Unternehmen aus dem Fachhandwerk einladen, eine PV-Partnerschaft einzugehen und am Erfolg von solarhybrid teilzuhaben. Das Unternehmen hat im 4. Quartal 2009 nach 20 Monaten Aufbauzeit den nachhaltigen Break-Even erreicht und befindet sich weiter auf Wachstumskurs. Unsere Partner in den Bereichen Technologie, Vertrieb und Finanzierung unterstützen uns dabei."