

27.06.2025 – 19:54 Uhr

Huawei FusionSolar veranstaltet den 3. globalen Installateur-Gipfel für gemeinsamen Erfolg

Dongguan, China (ots/PRNewswire) -

Huawei FusionSolar hielt den 3. globalen Installateur-Gipfel auf dem Sanyapo Campus in Dongguan vom 16. bis 19. Juni 2025 ab. Partner und Top-Installateure aus Europa, dem asiatisch-pazifischen Raum, Lateinamerika und anderen Regionen weltweit tauchten tief in die PV- und Energiespeichersystem (ESS)-Markttrends, Installateurstrategien, Erfolgsgeschichten sowie Marketingstrategien ein und erstellten gemeinsam einen Plan für die Zukunft des dezentralen Energiemarktes.

Kommunikation und Befähigung: Aufbau eines soliden Fundaments für die intelligente PV-Industrie

Charles Yang, Senior Vice President von Huawei und Präsident von Huawei Digital Power Global Marketing, Sales and Services, richtete ein Grußwort an die Teilnehmer und hielt eine Rede zum Thema „Kundenorientiert bleiben: Die Kultur und die Grundwerte von Huawei“. Er erklärte, dass stabile und starke Partner einer der Schlüssel zum geschäftlichen Erfolg in der globalen grünen Energieindustrie sind, die durch PV und ESS repräsentiert wird. Gemäß dem kundenorientierten Prinzip und den Grundwerten von Huawei ist Huawei Digital Power der strategischen Ausrichtung auf Digitalisierung, Intelligenz sowie Dekarbonisierung verpflichtet und arbeitet eng mit globalen Partnern sowie Kunden zusammen, um eine bessere, grünere Zukunft zu schaffen.

Sun Xiaofeng, Präsident von Huawei Digital Power Smart PV & ESS Marketing and Sales Service hielt eine Rede zum Thema „Gemeinsam eine nachhaltige Zukunft aufbauen“. Er betonte, dass die erneuerbaren Energien in den neuen Energiesystemen bei der Stromerzeugung, -übertragung, -verteilung und -nutzung zu einem wichtigen Motor werden und sich in Richtung einer vollständigen Kommerzialisierung sowie zur Entwicklung aller Szenarien entwickeln werden. Huawei FusionSolar wird Installateuren dabei helfen, ihr Geschäft zu entwickeln und durch vier Installateurstrategien erfolgreich zu sein: hervorragende Komplettlösungen, vertrauenswürdige Dienstleistungen, wertorientiertes Marketing und ein nachhaltiges Geschäftssystem.

Fang Liangzhou, CMO von Huawei Digital Power, hielt einen Vortrag zum Thema „Stärkung von Branding und Marketing mit Partnern und Installateuren als Motor für den Geschäftserfolg“. Er betonte die Bedeutung von Branding und Marketing für den Geschäftserfolg, stellte die kontinuierlichen Investitionen von Huawei Digital Power in die Stärkung des Markenimages vor und berichtete von der erfolgreichen Erforschung des gemeinsamen Marketings durch Partner und Installateure in Regionen wie Europa und Asien-Pazifik. Huawei Digital Power wird offen mit Partnern und Installateuren zusammenarbeiten, um Branding- sowie Marketing-Ressourcen und Fachwissen zu teilen, um so den gemeinsamen Geschäftserfolg zu fördern.

Wang Wenyan, Chefingenieur des FusionSolar Smart PV Management Systems, präsentierte „SmartDesign: Vom Konzept zum Businessplan in 10 Minuten“. SmartDesign ist ein effizientes und professionelles Online-Design-Tool, das Installateure bei der Planung von Lösungen für Eigentümer unterstützt, einschließlich standardisiertem Design, Geräteauswahl sowie intuitiven und visualisierten Projekterlösen. Installateure können den Entwurf innerhalb von 10 Minuten fertigstellen, ohne die Baustelle zu besuchen. Das Tool unterstützt nicht nur die elektrische Planung, die 3D-Modellierung, das Layout von PV-Modulen und die Erstellung von Gerätelisten, sondern erstellt auch detaillierte Berichte, welche die Investitionsrendite (ROI) klar darstellen sowie die Kommunikationseffizienz und -erfahrung zwischen Eigentümern sowie Installateuren deutlich verbessern.

Antonio Jiang, leitender digitaler Architekt von Huawei Digital Power CRM demonstrierte eine digitale Plattform aus einer Hand für Installateure. Die Plattform bietet umfassende Dienstleistungen wie Unternehmensregistrierung und -zertifizierung, Marketingunterstützung, Incentive-Aktivitäten, Schulungen, Enablement und technische Unterstützung. Die Plattform bildet in Zusammenarbeit mit dem Außendienst, den Entwicklungsteams der Partner und den entsprechenden digitalen Tools ein effektives System für die Entwicklung sowie den Support der Installateure. Sie schlägt eine Brücke zwischen Huawei und den Installateuren, geht flexibel auf die Anforderungen der Installateure ein und verbessert die Fähigkeiten und die Betriebseffizienz der Installateure, was deren Geschäftsentwicklung erleichtert.

Allen Zeng, Präsident von Huawei Digital Power Global Technical Service & Operation hielt eine Grundsatzrede mit dem Titel „Gestalten Sie Ihren Erfolg: Intelligenter Installationen, erweiterte Unterstützung, grenzenlose Möglichkeiten“. Er zeigte vier wichtige Trends auf: strengere Sicherheitsanforderungen, eine

rekordhohe installierte Kapazität, die zunehmende Bedeutung von ESS und neue Wachstumsmotoren für den Markt. Huawei hat ein dreidimensionales Servicesystem aufgebaut, das sich durch exzellente Qualität, professionelle Beherrschung sowie eine strategische Vision auszeichnet und sich auf eine vereinfachte Installation und Wartung, professionelle sowie intelligente Services und langfristige Gewinne konzentriert, um Installateure bei ihrem Geschäftserfolg zu unterstützen.

Wang Xiao, Technischer Leiter bei Huawei Digital Power Global Residential PV Sales & Service hielt eine Grundsatzrede zum Thema „Lösungswert und Full-Journey-Support: Den Erfolg von Installateuren im Privatkundengeschäft fördern“, wobei er die Entwicklungstrends und neuen Möglichkeiten auf dem Privatkundenmarkt sowie die FusionSolar-Lösungen für Privatkunden von Huawei vorstellte. Er betonte, dass Huawei Installateuren auch weiterhin eine umfassende Unterstützung bieten wird, um ihnen zum geschäftlichen Erfolg zu verhelfen. Er wies auch darauf hin, dass „die Wertlieferung von Produktlösungen die primäre Produktivkraft ist“. Der PV+ESS-Markt für Privathaushalte wird auch in Zukunft dynamisch bleiben und die Lösungen von Huawei für Privathaushalte werden sich weiter entwickeln. Durch die Integration des Ökosystems von Drittanbietern wird Huawei einen größeren Geschäftswert für Installateure schaffen.

Jack Tong, Präsident von Huawei Digital Power Global C&I PV Sales & Service stellte die „One-Fits-All“-Lösung für Gewerbe und Industrie (C&I) sowie das branchenweit erste 215 kWh Smart Hybrid Cooling ESS vor. Das duale Sicherheitskonzept des ESS (Cell-to-Consumption, C2C) wurde vom TÜV Rheinland mit dem ersten SafetyPrime-Zertifikat ausgezeichnet. Die branchenweit erste Smart-Hybrid-Kühltechnologie erreicht einen Round-Trip-Wirkungsgrad (RTE) von 91,3 %. Das einzigartige Dual-Loop-Wärmeableitungsdesign erreicht einen um 2 % höheren SOH-Wert (State of Health) als in der Branche üblich. Der einzigartige Pack-Level-Optimierer erreicht eine um 2 % höhere verfügbare Kapazität als der Branchendurchschnitt. Die Gesamtlösung bietet vier Kernwerte – proaktive Sicherheit, erstklassige Qualität, höhere Rentabilität sowie eine einheitliche Lösung, die den gemeinsamen Erfolg von Eigentümern, Partnern und Huawei ermöglicht sowie verschiedene Branchen bei der grünen Transformation unterstützt.

Der Wettbewerb für den besten Installateur: Globale erfolgreiche Erfahrungen für eine grünere Zukunft teilen

Huawei FusionSolar Creators' Cup: Geschichten von grüner und kohlenstoffarmer Entwicklung durch die Brille der Installateure

Die viertägige Veranstaltung befasst sich mit einigen Schlüsselthemen, wie Kultur, Strategie, Technologie und Förderung von Modellen. Dies ist nicht nur eine großartige Veranstaltung für Huawei FusionSolar-Partner und -Installateure weltweit, sondern auch eine Gelegenheit, Erfahrungen und Ideen über verschiedene Märkte hinweg auszutauschen, voneinander zu lernen sowie gemeinsam zu wachsen.

Foto –

https://mma.prnewswire.com/media/2718701/Huawei_FusionSolar_Hosts_3rd_Global_Installer_Summit_Shared_Success.jpg

Foto –

https://mma.prnewswire.com/media/2718702/Huawei_FusionSolar_Hosts_3rd_Global_Installer_Summit_Shared_Success_1.jpg

Foto –

https://mma.prnewswire.com/media/2718703/Huawei_FusionSolar_Hosts_3rd_Global_Installer_Summit_Shared_Success_2.jpg

View original content: <https://www.prnewswire.com/news-releases/huawei-fusionsolar-veranstaltet-den-3-globalen-installateur-gipfel-fur-gemeinsamen-erfolg-302493490.html>

Pressekontakt:

July He,
hechenjie@huawei.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100053057/100932973> abgerufen werden.