

#4.0

POWER

Läuft!///It Works!

EnBW & Solar-Log

Mit Leidenschaft///With Passion

UX/UI-Developer Nora Ökrös

Hand in Hand///Hand in Hand

Produktmanager///Productmanager Peter Winter

Starke Partner ///Strong Partners

INTELION & Solar-Log

Der Blick geht nach vorne

Liebe Leserinnen und Leser,

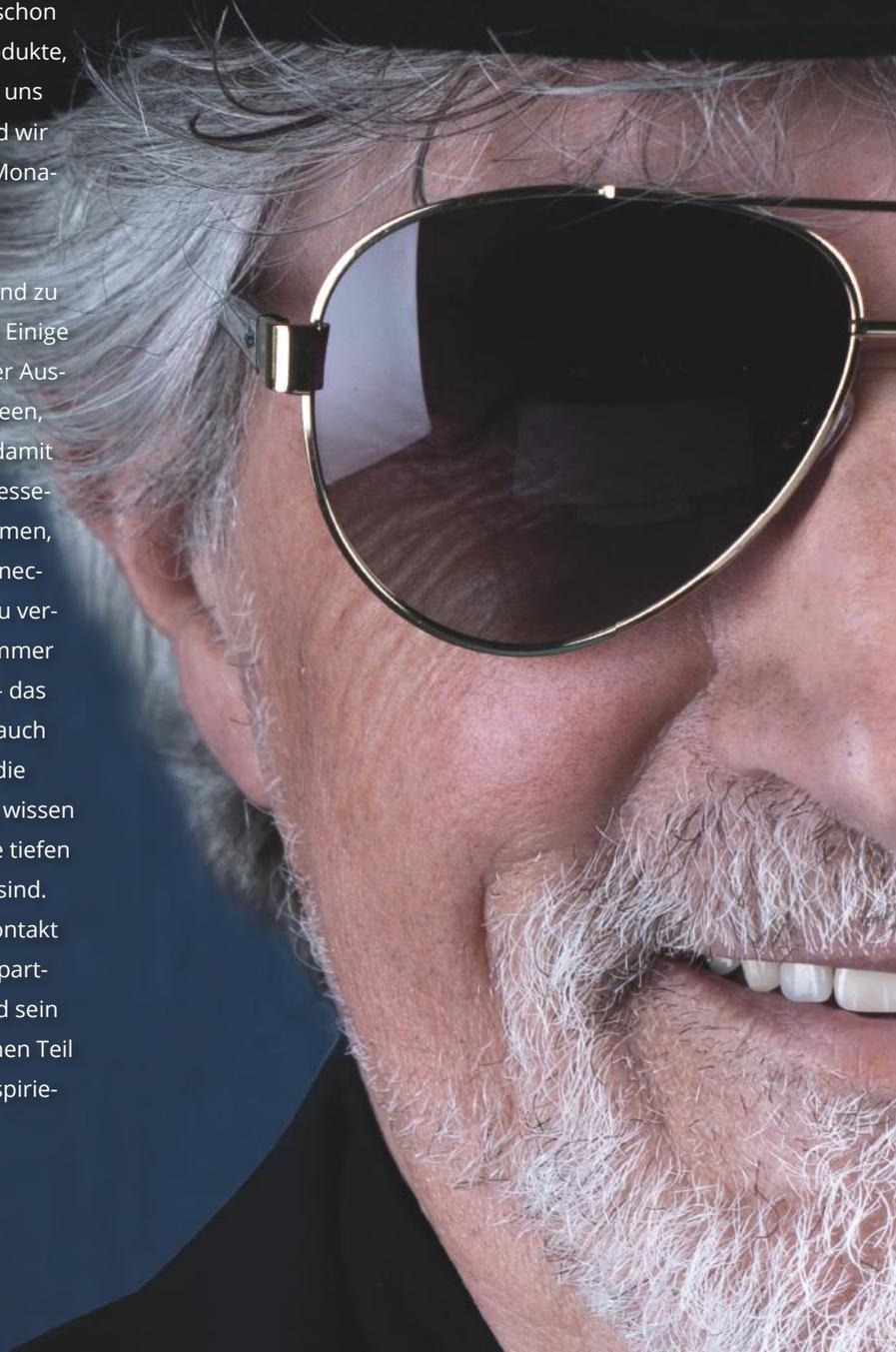
der Blick geht nach vorne! Endlich warten wieder direkte Kontakte mit den Kunden und Partnern auf uns. So intensiv wir die vergangenen beiden Jahre auch virtuell miteinander kommuniziert haben – das persönliche Gespräch ist durch nichts zu ersetzen. Daher freuen wir uns wie Bolle auf die Intersolar 2022. Mit voller Power, um im Bild zu bleiben, haben wir unseren Messeauftritt für Sie vorbereitet. Mehr dazu lesen Sie in dieser mittlerweile schon vierten Ausgabe der POWER.

Den Blick nach vorne richten wir auch in anderer Hinsicht. Stillstand ist Rückschritt. Wo könnte das mehr Gültigkeit haben, als in der Branche der erneuerbaren Energien? Das Innovationstempo ist hoch und das gilt traditionell schon immer in besonderer Weise für Solar-Log. Neue Produkte, Services und kundenorientierte Abläufe werden bei uns laufend implementiert. Der Erfolg gibt uns recht und wir haben den Mitarbeiterstamm in den vergangenen Monaten noch einmal vergrößert.

Eine ganze Reihe neuer Kolleginnen und Kollegen sind zu uns gestoßen und erweitern das bestehende Team. Einige der neue MitarbeiterInnen stellen wir Ihnen in dieser Ausgabe des POWER-Magazins vor. Sie bringen neue Ideen, Erfahrungen und Sichtweisen mit und sie schaffen damit neue Kontakte. Ganz nach unserem letztjährigen Messemotto, das wir nicht nur in die Gegenwart übernommen, sondern inhaltlich ausgebaut haben: we create Connections. Dieses Schlagwort ist durchaus vielschichtig zu verstehen und wird von uns mit Leben gefüllt. Schon immer schaffen wir Verbindungen in technischer Hinsicht – das ist sozusagen Teil unserer DNA. Das Motto ist aber auch übertragbar auf das menschliche Miteinander und die persönlichen Connections. Als Kunde von Solar-Log wissen Sie, wie wichtig uns der persönliche Kontakt und die tiefen Verbindungen weit über das reine Geschäft hinaus sind. Ein Beispiel für den engen, ja, freundschaftlichen Kontakt sind unsere Verbindungen zu den Solar-Log Länderpartnern. In diesem Heft stellten wir Steve Poussard und sein Team vor. Sie bearbeiten den französischen und einen Teil des afrikanischen Marktes. Eine in jeder Hinsicht inspirierende Story!

Der Blick nach vorne zeigt sich auch auf unserer Homepage www.solar-log.com. Sie wird nach und nach von einem bisher eher produktlastigen Medium zu einem völlig neuen Informationsportal, das eng auf unsere Kunden zugeschnitten ist. Sie soll, wie auch das POWER-Magazin, informativ und unterhaltsam sein. So wird die „neue“ Homepage unter anderem die Einstiegsebene in das Solar-Log Webportal und den Onlineshop, bietet laufend News aus unserem Unternehmen und vieles mehr.

Sie sehen: Der Blick geht nach vorne
Viel Spaß beim Lesen der POWER 4.0!



We're Looking Ahead

Dear readers,

We're looking ahead! We're finally meeting up with our customers and partners after all this time. As much as we've made every effort to communicate with one another virtually over the past two years – there's simply no substitute for conversations in person. That's why we're really powered up about Intersolar 2022. This is why we have been really 'powered' up about Intersolar 2022. In line with the metaphor, we have been using our full power in preparing our trade fair appearance for you. Find out more in this 4th issue of POWER."

We're also looking ahead in other respects. After all, standing still is moving backwards, and where could this be more

true than in the renewable energy sector? The pace of innovation is high, which has traditionally been particularly true for Solar-Log. We are constantly delivering new products, services, and customer-oriented processes. Proven right by our success, we have once again increased our number of employees in recent months.

A whole raft of new colleagues have joined us and expanded the existing team. We will introduce some of the new staff members in this issue of POWER magazine, who bring new ideas, experiences, and perspectives with them, creating new contacts in the process. Keeping in line with our trade fair motto of last year, which we have not only carried into the present, but also expanded our content; we create connections. This slogan can be understood in many different ways and is embraced by us to the fullest extent. We have always created 'connections' in technical terms – that's part of our DNA, so to speak. This motto, however can also be applied to human interaction and personal connections. As a Solar-Log customer, you know how important personal contacts and deep connections are to us, far beyond pure business relationships. One example of the close, even intimate contact is our connections to the Solar-Log country partners. In this issue we introduce Steve Poussard and his team, responsible for the French and part of the African market. An inspiring story in every respect!

The fact that we're looking ahead is also evident when you take a look at our website: www.solar-log.com. It's gradually transforming from a rather product-heavy medium to a completely new information portal that's closely tailored to our customers. Like the POWER magazine, it's intended to be informative and entertaining. The "new" website will therefore provide the entry point to Solar-Log's web portal and online shop, offer regular news updates from our company and much more.

*You see: We're looking ahead
Enjoy reading POWER 4.0!*



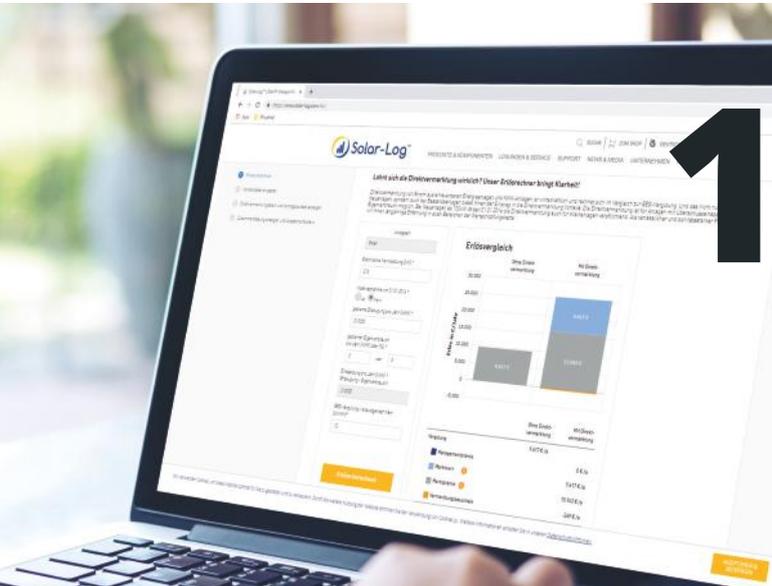
INHALTENT

Mit Leidenschaft positive Nutzererlebnisse kreieren.
Nora Ökrös ist UX/UI-Developer bei Solar-Log.

*Creating positive user experiences with passion.
Nora Ökrös is a UX/UI developer at Solar-Log.*



5



14

Läuft! Schwieriges einfach gemacht.
Die Direktvermarktungslösung von EnBW und Solar-Log.

*It Works! Difficult things made simple.
The direct marketing solution from EnBW and Solar-Log.*

- 16 Nachhaltigkeit auf der Messe
Sustainability at the trade fair
- 22 Interviews
CEO Brigitte Beck, CSO Jörg Niche, CPO Holger Schroth
- 30 Von der Idee bis zum Service
From the Idea to the service
- 34 my-PV hilft
my-PV helps
- 58 Das zweite Leben des Steve Poussard
The second life of Steve Poussard
- 60 Die Wetterprofis aus der Schweiz
The weather professionals from Switzerland
- 62 Sonnenstrom fürs Pflegeheim
Solar Power for nursing homes
- 66 Solarfox®

18

Starke Partner:
INTILION kooperiert mit
Solar-Log

Strong Partners:
INTILION cooperates with
Solar-Log



Einfach mmm diese Zahlen

These figures are simply mmm

38



42

Fachlich und menschlich passt `s einfach.
Die Partnerschaft von Wierig Solar und Solar-Log.

*Professionally and personally it simply fits.
The partnership between Wierig Solar and Solar-Log.*

Sie leben und lieben die Erneuerbaren.
Zwei neue Kollegen verstärken das Solar-Log Sales-Team

*They live and love renewables.
Two new colleagues are strengthening the Solar-Log sales team.*

46



54

Job und Leidenschaft gehen Hand in Hand. Peter Winter ist Teil des Produktmanagement-Teams bei Solar-Log.

His profession and passion go hand in hand. Peter Winter is part of the product management team at Solar-Log.

NACH- HALTIG- KEIT AUF DER MESSE

Der Solar-Log Stand auf der Intersolar wurde umweltfreundlich geplant.

Wenn schon, denn schon. Der Solar-Log Messestand auf der Intersolar ist immer ein Hingucker. erinnert sei beispielsweise an den Stand mit unserem überlebensgroßen LOGan bei der letzten Messe vor Beginn der Pandemie. In den vergangenen beiden Jahren hat sich unser Marketing-Team mit den Präsentationen für die virtuellen Ausgaben der Messe selbst übertroffen. Ein tolles Beispiel war das Solar-Log Raumschiff 2021. Jetzt also endlich wieder eine „echte“ Messe vor Ort – und auch da dürfen Sie wieder Besonderes von Solar-Log erwarten. Dabei liegt uns das Thema Nachhaltigkeit besonders am Herzen. Nachhaltigkeit ist unser Geschäft und wir wollen auch mit dem Messestand demonstrieren, dass sich spektakuläres Design und Ressourcenschonung nicht ausschließen.

Tatsächlich ist unser Messestand in weitesten Teilen recycelbar!

Zusammen mit unserem bewährten Partner artistic werbewelten haben wir am Konzept für den Messestand 2022 getüftelt und etwas Tolles auf die Beine gestellt. Beide Unternehmen teilen schließlich die Philosophie des Ressourcenschutzes als Leitbild. Das aus Überzeugung! Für den Stand werden fast ausschließlich wiederverwend-

bare Bauteile und Materialien benutzt. Das Argument der Wiederverwendbarkeit gilt natürlich auch für alle Verpackungen und Transportkisten. Sämtliche Leuchtmittel sind energiesparend. Alle Geräte werden außerhalb der Nutzungszeiten abgeschaltet – und laufen auch nicht auf standby. Der Messestand ist modular aufgebaut. Das heißt, er kann ganz oder in Teilen bei verschiedenen Messen mit unterschiedlichen Platzangeboten und sonstigen Rahmenbedingungen genutzt werden. Der Verkehr zur und von der Messe erfolgt nach einer effizienten Fuhrparkplanung und mit schadstoffarmen Fahrzeugen, wo immer das möglich ist. Die Messemitarbeiter reisen zum Teil mit dem ÖPNV an.

Am Stand zeigen wir alle Solar-Log Neuheiten und informieren auch über Bewährtes. Aktuelle Themen sind unter anderem M-Bus-Lösungen, Peakshaving-Applikationen und vieles mehr. Es wird wieder ein attraktives Gewinnspiel geboten. Zu gewinnen gibt es unter anderem einen Elektroscooter Condor II von Marktführer Micro Mobility. Wer an den Stand kommt, um am Gewinnspiel teilzunehmen, kann sich einen LOGan-Hut abholen. Das ist die Chance für alle, die bei der letzten Intersolar leer ausgegangen sind. Ein Besuch am Stand lohnt auf jeden Fall – aber das wissen unsere Kunden, Partner und Freunde ja sowieso!

The Solar-Log stand at Intersolar was planned to be environmentally friendly. If a thing is worth doing, it's worth doing well. The Solar-Log stand at Intersolar is always an eye-catcher. An unforgettable example of which is the stand with our larger-than-life LOGan at the last trade fair before the pandemic began. During the last two years, our marketing team has outdone itself with the presentations for the trade fair's virtual editions. A great example of which was the Solar-Log spaceship in 2021. So now there's finally a "real" trade fair on site again – and once again you can expect something special from Solar-Log. Sustainability is an issue that's particularly close to our hearts. Sustainability is our business, therefore we also want to demonstrate with our exhibition stand that spectacular design and resource conservation are not mutually exclusive.

In fact, our stand is recyclable to the greatest possible extent!

Together with our trusted partner, artistic werbewelten, we worked on the concept for the 2022 exhibition stand and came up with something great. After all, conserving resources is a philosophy shared by both companies as their guiding principle. And that out of conviction! Almost exclusively reusable components and materials will be used for the stand. The maxim of reusability also applies, of course, to all packaging and transport boxes. All light sources are energy-saving. All



devices will be switched off when not used – and will not run on standby. The exhibition stand is modular. This means that it can be used as a whole or in part at different trade fairs with different special requirements and other general conditions. The equipment will be transported to and from the fair using efficient fleet planning and low-emission vehicles wherever possible. Some of the trade fair staff are travelling by public transport.

At the stand we will be showing all the Solar-Log innovations and also providing information about our tried and tested products. Current topics include M-Bus solutions, peak-shaving applications and much more. There will once again be an attractive prize draw. Among the prizes on offer is a Condor II electric scooter from market leader Micro Mobility. Anyone who comes to the stand to take part in the prize draw can pick up a LOGan hat. This is the chance for all those who went away empty-handed at the last Intersolar. A visit to the stand is definitely worthwhile – but our customers, partners and friends know that anyway!

SUSTAINABILITY AT THE TRADE FAIR

MIT LEIDENSCHAFT POSITIVE NUTZERERLEBNISSE KREIEREN

Nora Ökrös ist
UX/UI-Developer
bei Solar-Log





Relativ neu im Solar-Log Team ist Nora Ökrös. Die 25-Jährige arbeitet als Junior UX/UI-Developer. Wir haben sie über ihre Arbeit befragt und über vieles mehr.

Mit deiner Berufsbezeichnung können viele Leser sicher auf den ersten Blick nicht viel anfangen. Erläutere uns doch bitte, was ein UX/UI Developer den ganzen Tag lang so macht.

Um es kurz zu erklären, UX steht für User Experience, UI steht für User Interface. Das Gebiet ist noch relativ jung, aber das Thema Benutzererfahrung ist überall um uns herum. Wenn Sie eine Tür öffnen, den Fernseher einschalten oder eine Anwendung auf Ihrem Telefon überprüfen, ist das im Grunde jedes Mal etwas, bei dem ein Benutzer mit einem Gegenstand oder Produkt interagiert. Ein solches Benutzererlebnis kann als positiv oder auch negativ empfunden werden. Hier komme ich ins Spiel, um dieses Benutzererlebnis für die Kunden mit unseren Softwareprodukten positiv und übersichtlich zu gestalten. Interessanterweise vergessen viele Unternehmen einen entscheidenden Schritt, um ein funktionierendes Produkt zu liefern – nämlich mit ihren Kunden zu sprechen und herauszufinden, was sie tatsächlich brauchen und welche Lösungen es für ihre Probleme geben kann.

Kannst du ein paar konkrete Beispiele für deine Alltagsarbeit geben?

Als UX- und UI-Designer ist es meine Aufgabe, die Stimme des Kunden, die Geschäftsanforderungen und das visuelle Design zusammenzubringen. So wollen wir die bestmögliche Erfahrung schaffen, die der Benutzer bei der Interaktion mit unserem Produkt haben kann. Dazu verwende ich Methoden, wie Benutzerforschung (Benutzerinterviews, Umfragen, A/B-Tests, Kartensortierung), Informationsarchitektur, Entwurf von Benutzerströmen und Wireframes, Erstellung von Prototypen und Durchführung von Benutzertests.

Du beschäftigst dich bei Solar-Log auch intensiv mit der neuen Onlineplattform Solar-Log WEB Enerest™ 4. Was genau sind in diesem Bereich Deine Aufgaben?

Unser Solar-Log WEB Enerest™ 4 Portal ist ziemlich weit in der Entwicklung, aber es gibt immer wieder neue Funktionalitäten, die sehr bald ins Spiel kommen werden. Außerdem werden bestehende Funktionen stets optimiert. Meine Aufgabe ist es, Designs oder Redesigns basierend auf Kundenfeedback zu erstellen. Das bedeutet



wichtig, da ich nebenbei studiere, was den größten Teil meiner Freizeit in Anspruch nimmt.

Wie bist du zu Solar-Log gekommen, warum gerade Solar-Log?

Von Solar-Log habe ich erstmals erfahren, als mein Bruder vor ein paar Jahren dort im Support-Team angefangen hat. Als leidenschaftliche Designerin und da mich nachhaltige Industrie sehr interessiert, war es keine schwierige Entscheidung zu diesem Job-Angebot Ja zu sagen. Ich bin sehr froh, dass ich die Gelegenheit habe, mich auszuprobieren, meine Ideen zu präsentieren und nun ein Teil der Solar-Log Familie zu sein.

Kannst du in Deinem Job

eigene Ideen einbringen?

Absolut! Ich bin dankbar, dass ich frei arbeiten und meine Ideen in die Entwürfe einfließen lassen kann, die ich erstellen muss. Darüber hinaus ist unser Team sehr reaktionsschnell und offen für Fragen und neue Ergänzungen, sodass ich immer das Gefühl habe, meine Ideen offen diskutieren zu können.

Du hast es erwähnt: Du studierst neben dem Job auch noch. Erzähle uns doch, wie dein bisheriger beruflicher Werdegang war

Ich bin in Ungarn aufgewachsen. Nach dem Abitur fiel meine Entscheidung, nach Deutschland zu ziehen. Während ich in Jobs arbeitete, die mich nicht glücklich machten, begann ich nebenbei Webdesign an einer ungarischen Online-Schule zu studieren. Dies war auch die Zeit, als ich zum ersten Mal von UX, UI-Design hörte. Ich habe auch Websites entworfen und programmiert. Aus diesem

eine enge Zusammenarbeit mit unseren Entwicklern. Darüber hinaus bin ich verantwortlich für die Einrichtung und Verwaltung unseres Designsystems für ein konsistentes, zusammenhängendes Erscheinungsbild auf der gesamten Plattform.

Bist du in deinem Beruf eher Einzelkämpferin oder Teamplayer?

Beides trifft zu. Ich muss eng mit unserem Team zusammenarbeiten, um ihnen bei Designentscheidungen zu helfen, aber auch um zu verstehen, welche Möglichkeiten oder Einschränkungen wir haben könnten. Wenn ich jedoch entwerfe, habe ich gerne eine ruhige Umgebung – das ist die Zeit, in der meine Kreativität am besten gedeiht. Ich arbeite die meiste Zeit von zu Hause aus, gelegentlich finden Sie mich aber auch im Büro. Mir gefällt, dass mir Solar-Log die Freiheit gibt, selbst darüber zu entscheiden. Gerade jetzt ist es für mich besonders



lichen. Zu dieser Zeit war ich noch in der High School, also war der Besuch immer nur vorübergehend. Bevor ich mich in Deutschland niederließ, lebte ich noch einige Jahre in Ungarn und sechs Monate in Dubai. Seit 2020 lebe ich dauerhaft in Deutschland und plane meine Zukunft hier.

Was sind deine Hobbies?

Ich war schon immer ein sehr kreativer Mensch und ich glaube meine Hobbies beschreiben

Grund habe ich mich entschieden, selbst UX, UI-Design zu lernen und habe einen Job als Community Manager bei einem Unternehmen in Dubai ergattert, wo ich hauptsächlich Social Media-Beiträge erstellt habe. Danach war ich wieder in Deutschland bei dem Unternehmen Yumeda. Nach meinem Ausstieg aus dem Job bin ich bei Solar-Log eingestiegen, wo ich Teil eines tollen Teams bin, an interessanten Projekten arbeite und regelmäßig aus meiner Komfortzone herauskomme. Außerdem studiere ich immer noch UX, UI-Design, da sich die Branche schnell entwickelt und ich sicherstellen möchte, dass ich immer auf dem neuesten Stand bin.

das auch ganz gut. Ich fotografiere, seit ich 11 Jahre alt bin. Seit ein paar Jahren interessiere ich mich für das Kochen, Backen und Experimentieren mit der Erstellung neuer Rezepte. Meine Hobbys haben mir im Laufe der Jahre viel Freude bereitet, darunter das Veranstalten meiner eigenen Ausstellung und das Ansehen meiner Food-Fotos und Rezepte in einem US-Magazin oder anderen Kreativen-Professionals nun noch eher eine Option als Arbeitgeber.

Nora, wir danken dir für dieses Gespräch.

Wie siehst du die Zukunft für den Themenbereich Solar/ Photovoltaik - gerade im Hinblick auf die Klimakrise?

Die Solar-Photovoltaik ist in den vergangenen Jahren rasant gewachsen und ich glaube, das Ende ist noch lange nicht in Sicht. Ich bin wirklich froh, dass sich die Welt in Richtung der Idee nachhaltiger Energie bewegt, da sie den Ausstoß von Kohlendioxid und den eigenen CO₂-Fußabdruck verringert. Ich bin froh, Teil eines Unternehmens zu sein, das sich für eine bessere Zukunft für unsere Umwelt einsetzt.

Jetzt sind wir natürlich neugierig, noch etwas über den Menschen Nora Ökrös abseits des Berufs zu erfahren. Kannst du ein bisschen aus dem Nähkästchen plaudern?

Ich kam mit 19 zum ersten Mal nach Deutschland, als mein Vater aufgrund eines Jobangebots hierherzog und hoffte, unserer Familie so eine bessere Zukunft zu ermög-

IMPRESSUM • IMPRINT

Herausgeber • *Publisher*: Solar-Log GmbH
Fuhrmannstraße 9
72351 Geislingen-Binsdorf

Telefon • *Phone*: +49 (0)7428 / 40 89 - 300

E-Mail: info@solar-log.com

Website: www.solar-log.com

V.i.S.d.P.: Jörg Niche

Texte • *Texts*: Peter Wark, Vivian Bullinger,
EnBW, Intilion, meteoblue, my-PV,
Omexon, Solarfox®, Wierig

Fotonachweise

Photo credits: Stanislav Erman, Christian Ziegler,
EnBW, Intilion, my-PV, Omexon,
Solarfox®, Wierig

Gestaltung • *Layout*: Christian Ziegler, Stanislav Erman

Druck • *Printing*: DruckArt c/o Gebr. Geiselberger GmbH

Erscheinungsjahr

Year of publication: April 2022



PREUHS MARKETING

CREATING POSITIVE USER EXPERIENCES WITH PASSION

Nora Ökrös is a
UX/UI developer
at Solar-Log



Nora Ökrös is a relatively new addition to the Solar-Log team. The 25-year-old junior UX/UI developer was interviewed about her work and much more!

I'm sure many readers won't be able to make much sense of your job title at first glance. Please explain to us what a UX/UI developer does all day long.

Simply put, UX stands for User Experience and UI for User Interface. The field is still relatively young, but we're surrounded by user experience. Whether you open a door, turn on the TV or check an app on your phone, you as a user are always essentially interacting with an object or product. Such a user experience can be perceived as positive or negative. This is where I come in, to make this user experience positive and clear for customers with our software products. Interestingly, many companies forget a crucial step in delivering products that work – namely talking to their customers and finding out what they actually need and which solutions there may be to their problems.

Can you give some concrete examples of your daily work?

As a UX and UI designer, my job is to bring together the voice of the customer, the business requirements, and the visual design. This is how we aim to create the best possible experience that users can have when interacting with our product. To do this, I use methods such as user research (user interviews, surveys, A/B tests, card sorting), information architecture, designing user flows and wireframes, creating prototypes and conducting user tests.

At Solar-Log you're also closely involved with the new online Solar-Log WEB Enerest™ 4 platform. What exactly are your tasks in this area?

Our Solar-Log WEB Enerest™ 4 portal is quite far along in terms of its development, but there are always new functionalities that will come on line very soon. In addition, existing functions are always being optimised. My job is to create designs or redesigns based on customer feedback. This means working closely with our developers. I'm also responsible for setting up and managing our design system to ensure a consistent, cohesive look across the platform.

Are you more of a lone wolf or a team player in your job?

Both are true. I work closely with our team to help them make design decisions as well as to understand the opportunities or constraints we might have. When I'm designing, however, I like to have a quiet environment - that's when I'm most creative. I work from home most of the time, but occasionally you will find me in the office. I like that Solar-Log gives me the freedom to decide for myself. Right now it's especially important for me because I'm studying on the side, which takes up most of my free time.

How did you end up at Solar-Log, and why Solar-Log in particular?

I first heard about Solar-Log when my brother joined the support team a few years ago. As a passionate designer, and as someone who is very interested in the sustainability industry, accepting this job offer was not a difficult decision for me. I'm very delighted to have the opportunity to try [things out], present my ideas, and now be part of the Solar-Log family.

Can you contribute your own ideas in your job?

Absolutely! I'm grateful that I can work freely and incorporate my ideas into the designs I create. In addition, our team is very responsive and open to questions and new additions, so I always feel I can discuss my ideas openly.

You mentioned that you're also studying alongside your job. Tell us about your professional career so far.

I grew up in Hungary. After graduating from high school, I decided to move to Germany. While I was working in jobs that didn't make me happy, I started studying web design at a Hungarian online school on the side. This was also the time when I first heard about UX/UI design. I also designed and programmed websites. For this reason, I decided to learn UX/UI design myself and got a job as a community manager at a company in Dubai, where I mainly created social media posts. After that, I was back in Germany at a company called Yum-eda. After leaving that job, I joined Solar-Log, where I'm part of a great team, working on interesting projects and regularly getting taken out of my comfort zone. I'm also still studying UX/UI design, as the industry is evolving fast and I want to make sure I'm always up to date.

How do you see the future for solar/photovoltaics – especially given the climate crisis?

Solar photovoltaics has grown rapidly in the last few years

and I don't think the end is in sight for a long time. I'm really happy that the world is moving towards the idea of sustainable energy, as it reduces carbon dioxide emissions and your carbon footprint. I'm delighted to be part of a company that is working towards a better future for our environment.

Now, of course, we're curious to learn something more about Nora Ökrös as a person away from her job. Can you tell us a little bit about yourself?

I first came to Germany when I was 19. My father moved here because of a job offer, hoping to give our family a better future. I was still in high school at the time, so the visit was always temporary. Before settling in Germany, I lived in Hungary for a few years and in Dubai for six months. Since 2020, I've been living permanently in Germany and planning my future here.

What are your hobbies?

I've always been a very creative person and I think my hobbies describe that quite well. I've been taking photographs since I was 11 years old. For the last few years I've been interested in cooking, baking and experimenting with creating new recipes. My hobbies have given me a lot of pleasure over the years, including hosting my own exhibition and seeing my food photos and recipes in a US magazine.

Nora, thank you for talking to us.



LÄUFT! SCHWIERIGES EINFACH GEMACHT

Die Direktvermarktungslösung von EnBW und Solar-Log

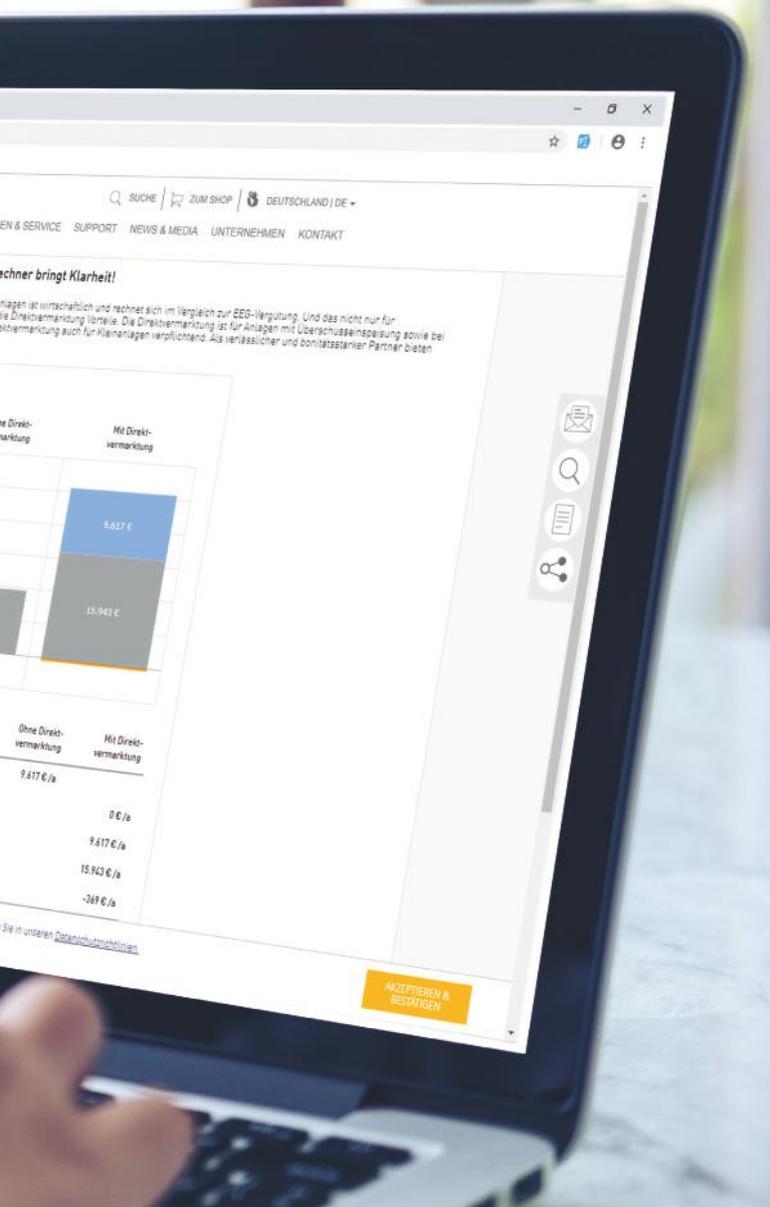


Schnelle, einfache und kostengünstige Direktvermarktung: klingt wie ein Märchen, ist aber dank einer Lösung von EnBW und Solar-Log ein Kinderspiel. Das Virtuelle Kraftwerk der EnBW und Solar-Log haben eine gemeinsame Komplettlösung geschaffen. Sie erleichtert den Kundinnen und Kunden komplizierte und langwierige Pflichten rund um die PV-Anlage(n). Damit lässt sich das Thema Direktvermarktung für Anlagenbesitzer und -betreiber automatisiert umsetzen und verliert so seinen Schrecken. Ein super Nebeneffekt: so lassen sich automatisch die Anforderungen des Redispatch 2.0 erfüllen.

Für viele PV-Anlagenbetreiber und -projektierer ist die zwingende Direktvermarktung nach wie vor ein bürokratisches Monster oder gleich ein Buch mit sieben Siegeln. Seit 2016 ist die Direktvermarktung für Anlagen ab 100 kWh verpflichtend.

Seit vergangenem Jahr sind weitere komplexe und energiewirtschaftliche Aufgaben für Anlagenbetreiber dazu gekommen. So zum Beispiel die zwingende Mitteilung der Stammdaten, Stammdatenänderungen und Nichtverfügbarkeiten an den Netzbetreiber. Die Pflichten und die daraus entstehenden Konsequenzen sind nicht zu unterschätzen. Bei Fehlern oder Missachtung der Vorgaben drohen Anlagenbesitzern empfindliche Strafen. Schlaflose Nächte müssen aber nicht sein. Mit der gemeinsamen Lösung des Virtuellen Kraftwerks der EnBW und Solar-Log sind die Nutzer auf der sicheren Seite. Sie erfüllen die gesetzlichen und technischen Vorgaben und können ihre Zeit für ihre eigentliche Kernkompetenz nutzen.

Es geht wirklich einfach: Solar Log Base installieren und in wenigen Minuten für die Direktvermarktung anmelden.



Anlagenbetreibern einen großen Schmerz“, formuliert er. Die Kunden profitieren davon, dass sie sich nicht mühsam in die vielen Details, gesetzlichen Anforderungen und die Komplexität der Direktvermarktung einarbeiten müssen, sondern einen Dienstleister an der Seite haben, der tagtäglich mit der Thematik befasst ist. Mit seiner Plattform „Interconnector“ übernimmt das 40-köpfige Team des Virtuellen Kraftwerks der EnBW diese Aufgaben bereits heute für rund 5.000 PV-Anlagen und 150 Partner in ganz Deutschland. Das Team verfügt also über jede Menge Know-how und Erfahrung. Cyrus Heravi, Vertriebschef bei Solar-Log, ist von der Zusammenarbeit begeistert. „Wir sind Systempartner auf Augenhöhe. Davon profitieren letztlich unsere Kunden und Partner und wir selbst. Eine tolle Sache!“

Mit dem gemeinsamen Lösungspaket des Virtuellen Kraftwerks der EnBW und Solar-Log schlägt der Nutzer gleich mehrere Fliegen mit einer Klappe. So die Erfüllung der gesetzlichen und technischen Anforderungen von Direktvermarktung und Redispatch 2.0 sowie die Übernahme der PV-Anlagensteuerung. Damit wird vermieden, dass Steuerbefehle vom Energieversorger und dem Direktvermarkter miteinander kollidieren. Das Wichtigste aus Sicht der Anlagenbetreiber: es ist sichergestellt, dass die Anlage weiterhin solide Erlöse liefert. Mit jeder eingespeisten Kilowattstunde Strom erhält der Betreiber zusätzlich die sogenannte Managementprämie von 0,4 Cent. So kann eine Anlage unter Umständen sogar deutlich mehr Erlöse abwerfen als bisher.

Hier bekommen die Kunden eine gesicherte Datenverbindung zum Direktvermarkter. Eine schnelle digitale Abwicklung ist garantiert. Langwierige Anmelde- und Anbindungsprozesse sind erheblich vereinfacht und standardisiert worden. Pierre Fees ist beim Virtuellen Kraftwerk der EnBW für das Thema mit verantwortlich. Er formuliert das Ziel der Plattform so: „Direktvermarktung muss so einfach sein, wie der Abschluss eines Mobilfunkvertrags.“

Fees weiß aus Erfahrung, wie dankbar die Kunden für dieses Angebot sind. „Wir nehmen damit den Kunden und

Wie einfach die Direktvermarktung für Solar-Log Partner funktioniert, erfahren Sie unter <https://www.solar-log.com/de/loesungen-service/direktvermarktung/plattform-direktvermarktung/>



Interessierte werden hier Schritt für Schritt durch den Prozess geführt, der dann automatisiert abläuft. Einmal anmelden, dann entspannt zurücklehnen und feststellen: „Läuft!“.



VIRTUELLES KRAFTWERK
EINE INNOVATION DER — **EnBW**



**IT WORKS!
DIFFICULT
THINGS MADE
SIMPLE**

The direct marketing solution
from EnBW and Solar-Log

Fast, simple, and cost-effective direct marketing - sounds like a fairytale - but thanks to a solution from EnBW and Solar-Log, it really is child's play. EnBW's virtual power plant, in partnership with Solar-Log, have created a joint complete solution, simplifying complicated and tedious obligations for customers relating to their PV system(s). This enables plant owners and operators to deal with the issue of direct marketing automatically, decreasing its horrors for them. As a great side effect, the Redispatch 2.0 requirements can be met automatically.

For many PV system operators and project developers, mandatory direct marketing is still a bureaucratic monster or closed book. Since 2016, direct marketing has been mandatory for 100 kWh plants or larger. As of last year, further complex and energy-related tasks have been added for plant operators. For example, it is now mandatory to notify the grid operator of master data, master data changes, and unavailability. The obligations and the resulting consequences should not be underestimated. In the event of errors or failure to comply with the requirements, plant owners face severe penalties. However, there's no need to lose sleep over this. With the joint solution from EnBW's virtual power plant and Solar-Log, users are on the safe side. They meet the legal and technical requirements and can use their time to focus on their actual areas of expertise.

It's really simple: Install Solar Log Base and register for direct marketing in just a few minutes. Here, customers get a secure data connection to the direct marketer. Fast digital processing is guaranteed. Lengthy registration and connection processes have been considerably simplified and standardised. Pierre Fees is jointly responsible for this topic at EnBW's virtual power plant. He sums up the goal of the platform as follows: "Direct marketing has to be as easy as signing a mobile phone contract."

Fees knows from experience how grateful customers are for this service. "It takes a lot of pain away from customers and plant operators," he explains. The customers benefit from the fact that they don't have to laboriously familiarise themselves with the myriad of details, legal requirements and complexities involved in direct marketing, but have a service provider at their side who deals with the issue on a daily basis. With its Interconnector platform, the 40-member team from EnBW's virtual power plant is already taking care of these tasks for

around 5,000 PV plants and 150 partners throughout Germany. So the team can draw on plenty of expertise and experience. Cyrus Heravi, Head of Sales at Solar-Log, is enthusiastic about the collaboration. "We're system partners on an equal footing. Ultimately, our customers and partners benefit from this, as we do ourselves. A great thing!"

With the joint solution package from EnBW's virtual power plant and Solar-Log, users kill several birds with one stone. For example, meeting the legal and technical requirements involved in direct marketing and Redispatch 2.0, as well as taking over control of the PV plant. This prevents control commands from the energy supplier and direct marketer from conflicting with one another. The most important thing from the plant operator's perspective is ensuring that the plant continues to deliver solid revenues. With every kilowatt hour of electricity fed into the grid, the operator also receives a so-called management bonus amounting to 0.4 cents. This means that a plant may even generate significantly more revenue than before.

You can find out how easy direct marketing works for Solar-Log partners at <https://www.solar-log.com/de/loesungen-service/direktvermarktung/plattform-direktvermarktung/> Prospective customers will be guided here step by step through the process, which then runs automatically.



Register once, then sit back and relax and realise: It works!



STARKE PARTNER:



Der Energiespeicher-Experte INTILION kooperiert seit Sommer 2021 mit Solar-Log. Mit gemeinsamen Projekten und einem erweiterten Produktportfolio wollen die Partner die Flexibilität für die Anwender erhöhen.

Die INTILION GmbH aus Paderborn hat sich auf die Entwicklung und Integration von Energiespeicherlösungen für Gewerbe- und Industrieunternehmen, Energieversorger, Landwirte und den E-Mobility-Sektor spezialisiert. Als einziger Hersteller deckt INTILION von 60 Kilowattstunden bis zu unendlich vielen Megawattstunden sämtliche Systemgrößen ab.

Hochwertige Produkte, kompetenter Service

INTILION ist Marktführer bei kritischen, systemrelevanten Infrastrukturen und überzeugt seine Kunden insbesondere

durch seinen ganzheitlichen Ansatz, seine hochwertigen Produkte und seinen kompetenten Service. Das Unternehmen kombiniert Beratung mit Expertise und After Sales und legt einen großen Fokus auf Qualität und Sicherheit.

Sämtliche Komponenten und Produkte werden in den firmeneigenen Laboren in Zwickau und Paderborn auf Herz und Nieren geprüft. Als hundertprozentige Schwesterfirma der Accumulatorenwerke HOPPECKE Carl Zoellner & Sohn GmbH greift das 2019 gegründete Unternehmen auf ein Netzwerk aus rund 300 Servicetechnikern zurück.

Sicher. Skalierbar. Wirtschaftlich.

Die Energiespeichersysteme lassen sich modular beliebig erweitern, was die Flexibilität maximiert. Lade- und Entladeleistung und Kapazitäten sind frei wählbar. Dank des umfassenden Sicherheitskonzeptes sind niedrige Brand-



INTILION kooperiert mit Solar-Log

lasten und ein zuverlässiger Schutz vor Cyberangriffen garantiert.

Zu dem Portfolio zählen die stationären Gewerbespeichersysteme scalestac und scalebloc sowie das Großspeichersystem scalecube. Als Weltneuheit präsentiert INTILION an seinem Messestand auf der ees Europe in diesem Jahr erstmals einen Indoor-Gewerbespeicher mit Brandschutzgehäuse. Dabei ist das Gerät nicht nur das sicherste, sondern auch das wirtschaftlichste Indoor-Speichersystem, das derzeit in Europa gefertigt wird.

Lastspitzen kappen und den Eigenverbrauch erhöhen

Wer mit INTILION-Batteriespeichern sein Lastprofil glättet, kann seine Netzentgelte um bis zu 80 Prozent reduzieren. Außerdem bringt INTILION mit seinen Lösungen die Mobilitätswende voran, vermeidet einen teuren Netzausbau

auch bei steigendem Bedarf und einem Ausbau der Ladeinfrastruktur und erhöht den Eigenverbrauch von selbst erzeugtem Sonnenstrom.

Durch die Zusammenarbeit mit Solar-Log lassen sich Elektrofahrzeuge prognosebasiert laden. Dabei werden sämtliche Daten übersichtlich in der Cloud dargestellt - ganz gleich, welcher Solarwechselrichter zum Einsatz kommt.

Autor: Matthias Giller, Sales Manager der INTILION GmbH



STRONG PARTNERS:



INTILION cooperates with Solar-Log

Energy storage expert

INTILION has been cooperating with Solar-Log since summer 2021. The partners want to increase flexibility for users by developing joint projects and expanding their product portfolio.

INTILION GmbH from Paderborn, Germany specialises in the development and integration of energy storage solutions for commercial and industrial companies, energy suppliers, farmers and the e-mobility sector. INTILION is the only manufacturer to cover all system sizes from 60 kilowatt hours to an infinite number of megawatt hours.

High-Quality Products, Competent Service

INTILION is a market leader in critical, system-relevant infrastructure and impresses its customers in particular with its comprehensive approach, high-quality products and competent service. The company combines consulting with exper-

tise and after-sales service, and places a great emphasis on quality and safety.

All components and products are put through their paces in the company's own laboratories in Zwickau and Paderborn. As a wholly-owned subsidiary of Accumulatorenwerke HOPPECKE Carl Zoellner & Sohn GmbH, INTILION, founded in 2019, draws on a network of around 300 service technicians.

Safe. Scalable. Economical.

The energy storage systems can be expanded as required on a modular basis, which maximises flexibility. Charging



and discharging power and capacities can be freely selected. Thanks to the comprehensive safety concept, the company can guarantee its products have low fire loads and reliable protection against cyber-attacks.

The company's portfolio includes the stationary commercial storage systems: scalestac and scalebloc, as well as the large-scale storage system scalecube. INTILION will present an indoor commercial storage system with fire protection housing – as a world debut – for the first time at its stand at this year's ees Europe. The device is not only the safest, but also the most economical indoor storage system currently being manufactured in Europe.

Capping Peak Loads and Increasing Self-Consumption

Those who smooth their load profile with INTILION battery storage systems can reduce their grid charges by up to 80 percent. In addition, INTILION's solutions promote the mobility transition, avoid expensive grid expansion even with growing demand and an expansion of the charging infrastructure, and increase self-consumption of self-generated solar power.

Thanks to INTILION's cooperation

with Solar-Log, electric vehicles can be charged based on forecasts. All data is clearly displayed in the cloud – regardless of which solar inverter is used.

Author: Matthias Giller, Sales Manager at INTILION GmbH



INTERVIEW CEO BRIGITTE BECK



Endlich wieder eine Messe mit persönlichen Begegnungen. Was dürfen die Besucher der Intersolar 2022 am Solar-Log Messestand erwarten?

Wir haben eine ganze Reihe interessanter Neuigkeiten und überarbeiteter Features im Messegepäck dabei. An unserem Stand zeigen wir, dass Solar-Log inzwischen zum Systemanbieter für umfassende Lösungen in den unterschiedlichsten Anforderungen im Bereich der Solar-Anlagen geworden ist. Konkret demonstrieren wir unter anderem unser Solar-Log WEB Enerest™ 4 Portal mit allen Neuerungen. Wir stellen das neue Solar-Log MOD 485 vor und zeigen die vielfältigen Möglichkeiten unseres Solar-Log WEB Enerest™ 4 Portal wie die umfangreiche API-Funktion, Logger Einbindungen und die stark ausgebaute APP und vieles mehr. Natürlich bietet die Intersolar auch endlich wieder die Möglichkeit, persönlich über die individuellen Herausforderungen unserer Kunden zu sprechen.

Bei Solar-Log war das Innovationstempo schon immer hoch. Es hat sich viel getan in den vergangenen beiden Jahren. Worauf legt Solar-Log 2022/2023 den Fokus der Arbeit?

Im Fokus steht mehr denn je die konzentrierte Fokussie-

rung auf Kundenanforderungen. Was will der Kunde, was braucht der Kunde, was bringt ihm echten Mehrwert? Das sind die Fragen, die wir beantworten. Wir sehen unsere Aufgabe darin, mit unseren Hard- und Softwarelösungen dem Kunden die Arbeit so einfach wie möglich zu machen. Ein Mangel an Zeit ist heutzutage das große Problem vieler Marktteilnehmer. Wir wollen dazu beitragen, dass unsere Kunden ihre Zeit effektiv nutzen können und sich nicht mit zeitfressenden und nervenaufreibenden Nebenkriegsschauplätzen herumplagen zu müssen.

Die ganze Welt hofft, dass der größte Schrecken der globalen Pandemie vorbei ist. Wie ist Solar-Log durch die Corona-Krise gekommen und welche besonderen Herausforderungen durch Corona bleiben für dieses Jahr und die Zukunft?

Wir sind dank unserer fortgeschrittenen Digitalisierung gut über die Corona-Zeit gekommen. Unsere Mitarbeiter konnten ohne Unterbrechungen Ihre Arbeit effizient weiterführen. Der Kontakt war in allen Abteilungen weiterhin gross, wenn auch mehrheitlich virtuell. Das mobile Arbeiten fand so viel Anklang, dass wir unsere Büroräumlichkeiten auf den neuen Bedarf entsprechend reduziert haben. Die heutige Krise in der Ukraine macht uns nochmals bewusst, dass sich jegliche Begebenheiten leider von einem Tag zu einem anderen dramatisch verändern können.

Gerade in Deutschland wird den Menschen in diesen Monaten die Abhängigkeit von Energieimporten schmerzhaft bewusst. Ein Teil der Lösung wäre sicher ein weiterer Ausbau erneuerbarer Energien. Was muss passieren, um hier das Tempo zu erhöhen?

Da gibt es eine ganze Reihe von Baustellen, die schnell und effektiv angegangen werden müssen. Dazu zähle ich die gezielte Ausbildung in Fachkräfte, aber auch klare rechtliche Regelungen. Noch immer leiden wir in vielen Bereichen an teilweise unfassbaren administrativen Hürden und bürokratischen Hemmnissen, die dem schnelleren Ausbau der erneuerbaren Energien im Wege stehen. Genannt seien als Beispiel nur die häufig sehr langen Genehmigungs- und andere Verfahren. Hier scheint es tatsächlich jetzt voranzugehen, leider eben auch getrieben von den schmerzhaften Erfahrungen der vergangenen Wochen und Monaten. Positiv zu werten ist, dass inzwischen jedem klar sein dürfte, dass an einem sehr viel schnelleren und ernsthafteren Ausbau der erneuerbaren Energien kein Weg vorbei führt.

Finally, a trade fair with in-person encounters again. What can Intersolar 2022 visitors expect at the Solar-Log stand?"

We're bringing a whole raft of interesting new products and revised features in our trade fair luggage. At our stand we'll be showing that Solar-Log has now become a system provider for comprehensive solutions for a wide range of requirements in the solar plant field. In specific, we will be demonstrating our Solar-Log WEB Enerest™ 4 with all of its new features. We will be presenting the new Solar-Log MOD 485, and showing the many possibilities offered by our Solar-Log WEB Enerest™ 4 such as the extensive API function, logger integration, the greatly expanded APP, and much more. Of course, Intersolar also offers the opportunity to finally talk in person again about the individual challenges facing our customers.

The pace of innovation has always been high at Solar-Log. A lot has happened in the past two years. What will Solar-Log be focusing on in 2022/2023?

We'll be focusing more than ever on customer requirements. What do customers want, what do customers need, what brings them real added value? These are the questions we're answering. We perceive our objective as making the customer's work as easy as possible with our hardware and software solutions. A shortage of time is the big problem facing many market participants today. We want to help our customers use their time effectively and not have to bother with time-consuming and taxing side issues.

The whole world hopes that the worst horrors of the global pandemic are over. How has Solar-Log weathered the Coronavirus crisis and which particular challenges does Covid-19 still pose for this year and the future?

We managed to get through the coronavirus period very well thanks to our advanced digitalisation. Our staff were able to continue working efficiently without interruptions. There was still a lot of contact in all departments, even if most of it was virtual. Mobile working was so popular that we've reduced our office space to meet the new demand. The current crisis in Ukraine reminds us once again that circumstances can unfortunately change dramatically from one day to the next.

During these months, people in Germany particularly are becoming painfully aware of the extent of our energy-import dependency. Part of the solution would certainly be to further expand renewable energies. What needs to happen

to increase the pace here?

There are a whole number of outstanding issues requiring further attention that need to be tackled quickly and effectively. I include the targeted training of skilled labour, but also clear legal regulations. In many areas we're still suffering from sometimes incomprehensible administrative hurdles and bureaucratic obstacles that are preventing the faster expansion of renewable energies. The often very lengthy approval process and other procedures are just one example that can be named here. Things do seem to be moving forward now, unfortunately also driven by the painful experiences of the past few weeks and months. On the positive side, it should be clear to everyone by now that there's no getting around having a much faster and consequential expansion of renewable energies.



INTERVIEW CSO JÖRG NICHE

Solar-Log investiert viel in den Vertrieb, für den Du weltweit zuständig bist. Was zeichnet das Vertriebsteam Deiner Meinung nach besonders aus?

Unser Vertriebsteam arbeitet streng agil und kundenorientiert. Wir verstehen uns als Kümmerer für unsere Kunden und sind immer Ansprechpartner für sie. Unser Mindset, den Kunden in den Mittelpunkt unseres Tuns zu stellen, ist die Basis unserer täglichen Arbeit. Ganz besonders zeichnet uns das sehr gute Miteinander im Team aus, wo jeder den anderen unterstützt. Dieses sehr gute Miteinander spüren auch unsere Kunden gemäß dem Motto „We create connections“.

Markt- und Kundenanforderungen wandeln sich sehr schnell. Wie stellt man da als namhafter, smarter Player sicher, immer am Puls der Zeit zu sein?

Hier spielt natürlich auch die große Nähe zu unseren Kunden eine entscheidende Rolle. Denn wir als Solar-Log sind immer im engen Austausch mit unseren Kunden und nutzen ihr Feedback, um Bedürfnisse, die im Markt entstehen, schnell zu erkennen und durch neue Entwicklungen und Features diese Kunden-Needs zu befriedigen.

Welche Neuigkeiten dürfen die Gäste am Solar-Log Messestand erwarten. Anders ausgedrückt: warum muss jeder Besucher der Intersolar unbedingt bei Solar-Log vorbeischauen?

Besucher werden sicher in großer Zahl bei uns vorbeischauen. Unsere Kunden sowieso, aber eben auch viele andere Messebesucher aus der Energiebranche, weil wir interessante neue Entwicklungen und Features vorstellen. Das gilt sowohl für die Hardware, wie auch für die Software-Seite. Durch die Verbindung beider Bausteine sind wir zum Problemlöser unserer Kunden geworden und werden auf diesen Weg konsequent weitergehen. Denn wir wollen

uns durch die enge Kombination von Hard- und Software immer stärker zum Lösungsanbieter entwickeln. Hier stellen wir bei der Intersolar interessante Neuigkeiten unter anderem bezüglich Sektorenkopplung, Netz-Integration und Power-Management vor.

Persönliche Gespräche sind durch nichts zu ersetzen. Auf was freust Du Dich bei der Intersolar 2022 am meisten?

Tatsächlich auf die persönlichen Begegnungen. Durch die Pandemie hat man sich oft nur auf dem Bildschirm gesehen. Nun Kunden, Partner und Interessierte wieder



persönlich begrüßen zu dürfen und sich mit ihnen face-to-face auszutauschen, das ist das worauf ich mich schon im Vorfeld der Messe richtig freue.

Solar-Log invests a lot in sales world-wide for which you are responsible. What do you think particularly distinguishes the sales team?

Our sales team works in a strictly agile and customer-oriented way. We see ourselves as our customers' caretakers, and are therefore always their point of contact. Our mindset of focusing on the customer in everything we do provides the basis for our daily work. A particular feature is our excellent teamwork, where everyone supports everyone else. This excellent collaboration is also felt by our customers, true to the maxim We create connections.



Market and customer requirements change very quickly. As a renowned, smart player, how do you ensure that you always have your finger on the pulse?

Of course, the close proximity to our customers also plays a decisive role here. We at Solar-Log are always in close contact with our customers, using their feedback to quickly identify needs that arise in the market, and satisfying these needs through new developments and features..

Which new highlights can guests expect at the Solar-Log trade fair stand? In other words, why should every visitor to Intersolar make a beeline to Solar-Log?"

We will certainly be seeing a large number of visitors. These will include our customers, of course, but also many other

trade fair visitors from the energy sector, because we're presenting interesting new developments and features. This applies to both hardware, and software sides.

By combining both components, we've become a problem solver for our customers and will continue to follow this path consistently. We want to increasingly develop into a solution provider through closely combining hardware and software. At Intersolar, we'll be presenting interesting new products, including for sector coupling, grid integration and power management.

There's no substitute for meeting in person. What are you looking forward to most at Intersolar 2022?

It is in fact the personal encounters. Due to the pandemic, we often only saw one another on the screen. Being able to welcome customers, partners and enthusiasts in

person again and share ideas with them face-to-face is something I'm really looking forward to in the run-up to the trade fair.

INTERVIEW CPO HOLGER SCHROTH

Mit Solar-Log WEB Enerest™ 4 hat Solar-Log eine neue Plattform für und gemeinsam mit seinen Kunden geschaffen. Wie kommt sie im Markt an und wie weit ist die Migration von Solar-Log WEB Enerest™ 3 auf Solar-Log WEB Enerest™ 4 fortgeschritten?

Die Entscheidung, die Monitoringplattform Solar-Log WEB Enerest™ 3 durch eine Neuentwicklung abzulösen, hatte überwiegend technologische Gründe. Die technologische Plattform, basierend auf Microservices, wird uns für zukünftige Weiterentwicklungen flexibler machen. Rückblickend war das sicher keine leichte Entscheidung und wir haben sicherlich auch einiges an Überzeugungsarbeit leisten müssen und werden es noch leisten müssen, da gerade die langjährigen Nutzer das eine oder andere lieb gewonnene Feature noch nicht im Solar-Log WEB Enerest™ 4 nutzen können oder die Bedienerführung nicht eins zu eins der im Solar-Log WEB Enerest™ 3 entspricht. Grundsätzlich merken aber alle Nutzer das Sie mit dem neuen Solar-Log WEB Enerest™ 4 flexibler und zügiger arbeiten können.

Hat Solar-Log durch die neue Plattform auch neue Kunden gewonnen, oder sind es eher die «Umsteiger», die jetzt Solar-Log WEB Enerest™ 4 nutzen?

Mit der neuen Monitoringplattform haben wir uns auch neue Kunden erschlossen. Nutzer, die direkt in das Solar-Log WEB Enerest™ 4 einsteigen, reagieren durchweg positiv und freuen sich über die niedrige Einstiegschürde. In die Nutzerführung haben wir viel Fleiß gesteckt. Wir werden sie noch mehr in unseren Fokus rücken, um eine Plattform zur technischen Betriebsführung von Photovoltaiksystemen zu schaffen, die ohne langwierige Einarbeitung und Schulungen vom Nutzer verstanden wird. Dafür haben wir das Team im Bereich UI/UX zusätzlich verstärkt. Die Migration von Solar-Log WEB Enerest™ 3 auf Solar-Log WEB Enerest™ 4 kommt gut voran. Sicher

gibt es aus den letzten 10 Jahren Entwicklungszeit die eine oder andere «Sonderbaustelle», aber auch hier ist das Team mit kreativen Ideen und Engagement laufend dabei, sinnvolle und leicht anwendbare Lösungen zu generieren. Sehr gut ist hier die enge Vernetzung aus Entwicklung – Produktmanagement – Vertrieb und Support, um gerade unsere langjährigen Kunden einen optimalen Übergang zu gewährleisten.

In den vergangenen Jahren hat sich Solar-Log vom Marktführer für Monitoring zu einem Lösungsanbieter für Systeme der erneuerbaren Energien entwickelt. Was sind derzeit die Schwerpunktthemen für Solar-Log?

Wir werden den eingeschlagenen Weg konsequent weiter beschreiten. Hierfür müssen wir in unserer Systemlösung noch einige Grundlagenarbeiten durchführen. Dabei liegt der Schwerpunkt im Aufbau von weiteren Smart-Energy-Applikationen wie der Peak-Shaving-Applikation, unserem weiteren Ausbau im Bereich der relevanten Zertifizierungen zur Netzintegration und einer strikten Trennung zwischen Monitoring und der Aufgaben Steuern und Regeln. Um diesen Ausbau weiterhin auf ein stabiles Fundament stellen zu können, haben wir damit begonnen die Firmware des Solar-Log Base neu aufzustellen, um hier zukünftig modulare einzelne Elemente weiter entwickeln zu können.

Das sind eine ganze Menge an Aufgaben, die Solar-Log da gleichzeitig schultert.

Stimmt. Im Mittelpunkt steht für uns neben den vielen spannenden Projekten vor allem das Thema Kompatibilität mit unterschiedlichsten Geräten im Feld. Hier sehen wir einen steigenden Bedarf im Bereich der E-Mobilität, den wir selbstverständlich bedienen möchten und wo sich für mich persönlich dann wieder der Kreis mit der Peak-Shaving-Applikation schließt. Im Bereich Solar-Log WEB Enerest™ 4 steht ganz klar der Fokus auf dem Ausbau der Fähigkeiten im Bereich Monitoring. Hier werden die Integration weiterer Fremdlogger und die Möglichkeit neben der Photovoltaik weitere Energieträger für ein Gebäude abbildbar zu gestalten, eine wichtige Rolle spielen. Ein für den Nutzer wenig direkt sichtbarer Aspekt ist die Softwarequalität und das Thema Cyber Security, was im Rahmen der Entwicklungsarbeit immer stärkeren Einfluss gewinnt.

Auf Anlagenbetreiber und Nutzer kommen ständig mehr Aufgaben und Verantwortungen zu, Stichworte Direktvermarktung oder Redispatch. Solar-Log will seinen Kunden hier möglichst einfache, unbürokratische Lösungen bieten. Inwiefern beeinflussen diese neuen Anforderungen die Tätigkeit eines Teams?

Unbürokratisch ist hier sicherlich ein gutes Stichwort. Wir wollen dem Anwender Applikationen und Systemlösungen bieten, die ihm Antworten auf die zum Teil sehr komplexen Fragen liefern. Das ist nicht immer leicht und erfordert viel Vorarbeit vom Team. Die ersten Lösungen zeigen uns aber, dass wir hier auf dem richtigen und einem für alle Anwender wichtigen Weg sind.

Kannst Du schon ein wenig den Schleier lüften, was in naher Zukunft an neuen Produkten und Dienstleistungen von Solar-Log zu erwarten ist?

Die Basisprojekte, welche für uns wichtig sind und uns nachhaltig auf ein technologisch hochmodernes Fundament stellen, sind sicherlich für die Anwender nicht sofort ersichtlich. Das ist in der Tat ein kleiner Wermutstropfen. Im Solar-Log WEB Enerest™ 4 steht das Thema Monitoring im Fokus. Hier werden wir vor allem in der Nutzerführung und im Bereich der Auswertemöglichkei-

ten mehr Features aufbauen. Ein ganz wichtiger Aspekt werden hier die SOLL- versus IST-Auswertungen darstellen. Diese sollen nicht mehr nur über einen Sensor oder über die Soll-Wert-Schwellen aus dem Solar-Log Base erstellt werden können, da werden künftig weitere Aspekte und Möglichkeiten beispielsweise von Wetterdaten einfließen. Ein weiterer wichtiger Punkt werden die Reporting-Möglichkeiten sein.

Du hast es angesprochen: Cyber-Security ist als Thema wichtiger denn je, auch wenn es für Solar-Log schon immer eine große Rolle spielt. Was ist hier von Solar-Log für die nahe Zukunft zu erwarten?

Das Team für den Solar-Log Base wird neben dem Ausbau der Kompatibilität noch stärker als bisher schon das Thema Cyber-Security im Fokus haben. Seit unserer Zertifizierung zum Erzeugungsanlagen-Regler und dem Einsatz in immer größeren Photovoltaiksystemen sehen wir hier eine Pflicht, uns diesem Thema stärker zu widmen. Dies kommt auch anderen Applikationen wie der in 2022 geplanten Peak-Shaving-Applikation mit zu Gute. Die Entwicklungspipeline ist mehr als gut gefüllt und wir sind gespannt, was die Anwender uns als Feedback geben werden.



INTERVIEW CPO HOLGER SCHROTH

With Solar-Log WEB Enerest™ 4, Solar-Log has created a new platform for, and with its customers. How is it being received in the market, and how far has the migration from Solar-Log WEB Enerest™ 3 to Solar-Log WEB Enerest™ 4 progressed?"

The decision to replace the Solar-Log WEB Enerest™ 3 monitoring platform with a new development was mainly for

technological reasons. The technological platform, based on microservices, will make us more flexible for future developments. In retrospect, this was certainly not an easy decision and we certainly had to do a lot of convincing – and will have to do so in future. This comes especially since long-standing users may still miss one or two favourite features in Solar-Log WEB Enerest™ 4, or that the user interface doesn't exactly correspond to that of Solar-Log WEB Enerest™ 3. Generally, however, all users notice that they can work more flexibly and quickly with the new Solar-Log WEB Enerest™ 4.

Has Solar-Log also gained new customers with the new platform, or is it generally "switchers" who are now using Solar-Log WEB Enerest™ 4?

We've also gained new customers with the new monitoring platform. Users who have directly started with Solar-Log WEB Enerest™ 4 have responded very positively and are delighted



about the low entry threshold. We've put a lot of effort into the user interface. We will focus on it even more in order to create a platform for technically managing photovoltaic systems that can be understood by users without lengthy familiarisation and training. To this end, we've additionally strengthened the team in the UI/UX area. The migration from Solar-Log WEB Enerest™ 3 to Solar-Log WEB Enerest™ 4 is progressing well. Certainly, there are one or two particular "problem areas" from the last 10 years of development that still require further attention. The team however, is constantly generating sensible and easily applicable solutions with creative ideas and commitment to those areas. The close networking of development, product management as well as sales and support is very good here, thus guaranteeing an optimal transition, especially for our long-standing customers.

In recent years, Solar-Log has developed from a market leader for monitoring to a solution provider for renewable energy systems. What are Solar-Log's current focus areas?
We will consistently continue along the path we've chosen. For this, we still have to carry out some basic work in our system solution. The focus here is on developing additional smart energy applications such as the peak shaving app, continuing our further expansion in regard to relevant certifications for grid integration, and strictly separating the monitoring from the control and regulation tasks. So that we can continue to provide a stable foundation for this expansion, we've begun to restructure the firmware for the Solar-Log Base to enable us to further develop individual modular elements in future.

That's a lot of tasks that Solar-Log is shouldering at the same time.

That's true. In addition to the many exciting projects, the main focus for us is on achieving compatibility with a wide range of devices in the field. Here we see an increasing demand in the e-mobility area, which we would of course like to serve and where, for me personally, we've come full circle again with the peak shaving application. In the Solar-Log WEB Enerest™ 4 area, there's a clear focus on expanding capabilities in the monitoring sphere. Here, integrating additional third-party loggers and the ability to map other energy sources for a building in addition to photovoltaics will play an important role. One aspect that's not directly visible to users is the software quality and the issue of cyber security,

which is becoming increasingly important in the context of development work.

Plant operators and users are constantly faced with more tasks and responsibilities, such as direct marketing or redispatch. Solar-Log wants to offer its customers solutions that are as simple and unbureaucratic as possible. To what extent do these new requirements influence team activities?

Unbureaucratic is certainly a good keyword here. We want to offer users applications and system solutions that provide them with answers to questions that are sometimes very complex. This is not always easy and requires a lot of preparatory work from the team. The initial solutions however, show us that we're on the right path - that it is important for all users.

Can you already lift the veil a little as to what new products and services can be expected from Solar-Log in the near future?

The elementary projects, which are important for us and sustainably place us on a technologically state-of-the-art foundation, are certainly not immediately apparent to users. That is, indeed, a bit of a shame. In Solar-Log WEB Enerest™ 4, the focus is on monitoring. Here we will develop more features, especially for the user interface and evaluation options. A very important aspect here will be the TARGET versus ACTUAL evaluations. It is intended that these evaluations should no longer just be created via a sensor or the target value thresholds from the Solar-Log Base. In the future, other aspects and possibilities will also be incorporated, such as weather data, and reporting operations for example.

You mentioned it: cyber security is more important than ever as an issue, even though it has always played a major role for Solar-Log. What can we expect from Solar-Log in the near future?

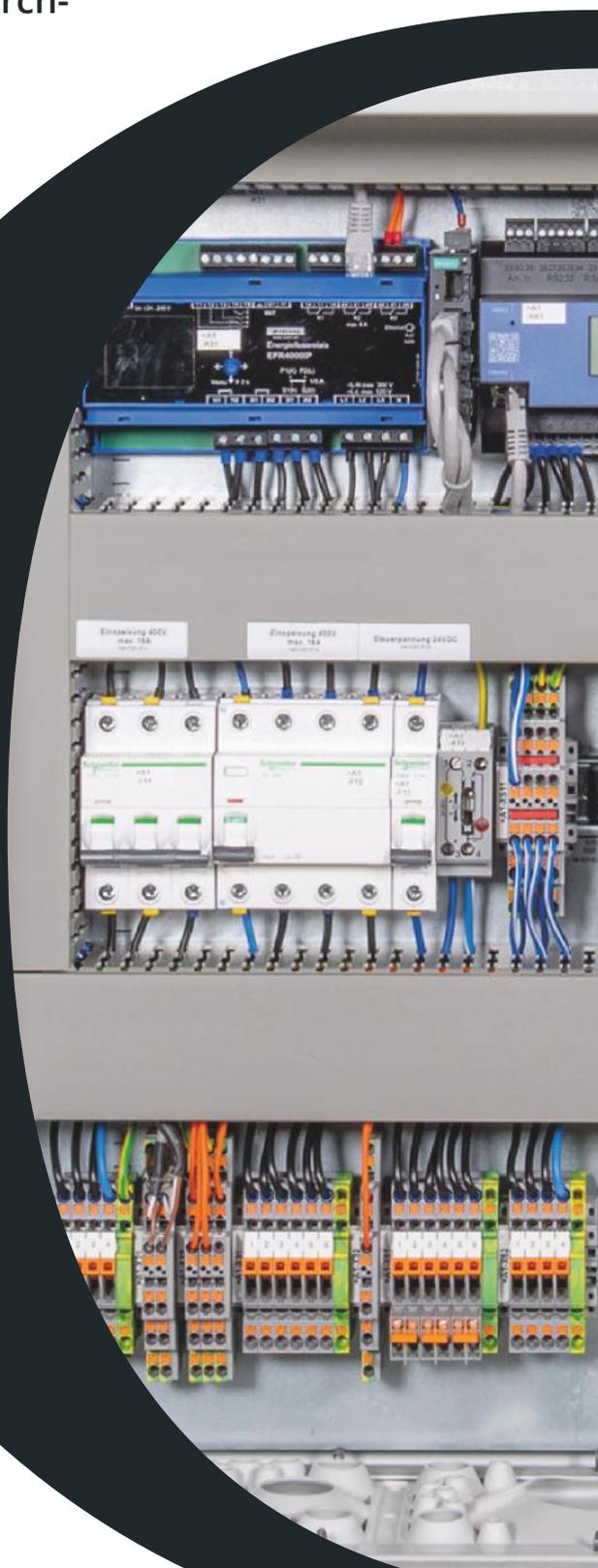
In addition to expanding compatibility, the team for the Solar-Log Base will focus even more strongly than before on cyber security as an issue. Since our certification as a generation plant controller and Solar-Log Base's use in ever larger photovoltaic systems, we feel there's an obligation to devote more attention to this topic. This will also benefit other applications such as the peak shaving app planned for 2022. The development pipeline is more than full and we're curious to see what sort of feedback we'll get from users.

VON DER IDEE BIS ZUM SERVICE

Omexom und Solar-Log bieten gemeinsam durchdachte Kundenlösungen an

Omexom ist ein Partner von Solar-Log und ein Beispiel dafür, wie man gemeinsam gute Lösungen im Kundeninteresse entwickelt. Energieinfrastruktur ist das Betätigungsfeld des international tätigen Unternehmens Omexom. Planung und Errichtung von Anlagen, Wartung und Instandhaltung – das ist das Alltagsgeschäft. Von der Erzeugung, Übertragung, Umwandlung bis hin zur Verteilung von Energie plant und errichtet Omexom die kompletten Infrastrukturanlagen. Lokale Lösungen von der E-Tankstelle bis zu Smart City Solutions gehören ebenfalls zum Omexom-Portfolio.

Die Digitalisierung macht vor keinem Bereich unseres Lebens halt. Netzinfrastrukturen sind da keine Ausnahme. Angesichts der Herausforderungen des Klimawandels und der damit notwendigen Energiewende haben sich die Anforderungen an das Verteilnetz und damit auch an die EEG-Anlagen stark gewandelt. In Deutschland gibt es mehr als 800 Netzbetreiber beziehungsweise Energieversorger, welche diese neuen Anforderungen oft unterschiedlich in ihren TABs (technische Anschlussbedingung) umsetzen. Netzbetreiber, welche ehemals maximal Funkrundsteuerempfänger gefordert haben sind immer mehr auf eine „richtige“ Fernwirktechnik umgestiegen, welche deutlich komplexer ist, um auf die aktuellen und kommenden Anforderungen zu reagieren. Auch diverse Vorschriften haben sich in den letzten Jahren stark gewandelt.



Wo früher nur die klassische Wirk-Leistungsreduzierung einer EEG -Anlage auf 100, 60, 30 oder 0 Prozent gefordert war, kam spätestens mit der Neuauflage der TAR DIN EN 4110 auch die Anforderung eines zertifizierten Blindleistungsmanagement hinzu. Dies war und ist eine Herausforderung an die Steuerungstechnik, da diese einerseits die TABs des Netzbetreibers und andererseits die weiteren gültigen Normen und Vorschriften erfüllen muss. Die Abteilung „Smart Energy“, der Firma Omexom Smart Technologies GmbH,

hat sich seit fast einem Jahrzehnt auf die Steuerungstechnik für

die Energietechnik spezialisiert, setzt jedes Jahr Anlagen digitalisierungen und -steuerungen für EEG-Anlagen im dreistelligen Bereich um und arbeitet grundsätzlich herstellerunabhängig. Seit 2015 werden PV Anlagen beziehungsweise Wechselrichter über den Solar-Log 2000 angesteuert und geregelt. Im Laufe der Zeit wurden auch immer wieder Sonderprojekte umgesetzt, welche nicht alleine durch einen Solar-Log Datenlogger realisiert werden konnte. Da der Solar-Log, in der Vergangenheit nicht zertifiziert regeln konnte was mit der neuen TAR DIN EN 4110 aber explizit gefordert ist, hat Omexom die zertifizierte Steuerung für Solar-Log GmbH übernommen. Diesbezüglich ist die Anzahl der gemeinsamen Projekte immer mehr gestiegen. Um hier bestmöglich auf die Kundenanforderungen einzugehen und die Lösungen zu optimieren, ist die Zusammenarbeit von Omexom und Solar-Log seit 2020 noch einmal intensiviert worden. Ziel ist es, dem Kunden auch bei komplexen Anlagen eine einfache und modulare Gesamtlösung anbieten zu können.

Diese Zusammenarbeit ist in den letzten beiden Jahren immer weiter verfeinert worden, so dass ein ganzheitliches Konzept entstanden ist. Zusätzlich haben beide Parteien ihre Hard- sowie Software beständig weiter verbessert, so dass nun jegliche Kundenforderung kooperativ bedient werden kann. Hier sind ebenfalls „Mischanlagen“, also mehrere Energiearten wie PV, Bio, Wasser, Ladeinfrastruktur oder Batteriespeicher inbegriffen. Omexom bietet zusätzlich Engineering-Leistung, bereits in der Planungsphase für komplexe Anlagen an. Auch die projektspezifische Trafostation kann auf Wunsch direkt mit angeboten werden. Stichwort: Alles aus einer Hand.

Sowohl der Solar-Log, wie auch Omexom Power Box (OPM) kann auf Wunsch kundenseitig selber in Betrieb genommen werden. Selbst die fernwirktechnische Anbindung zum Netzbetreiber ist hier möglich. Da jedes System nur so gut ist wie die Ausbildung des Personals, werden in Zukunft auch System-Schulungen angeboten. Der Kooperation der beiden Energieexperten Omexom und Solar-Log winkt auf jeden Fall eine erfolgreiche Zukunft.

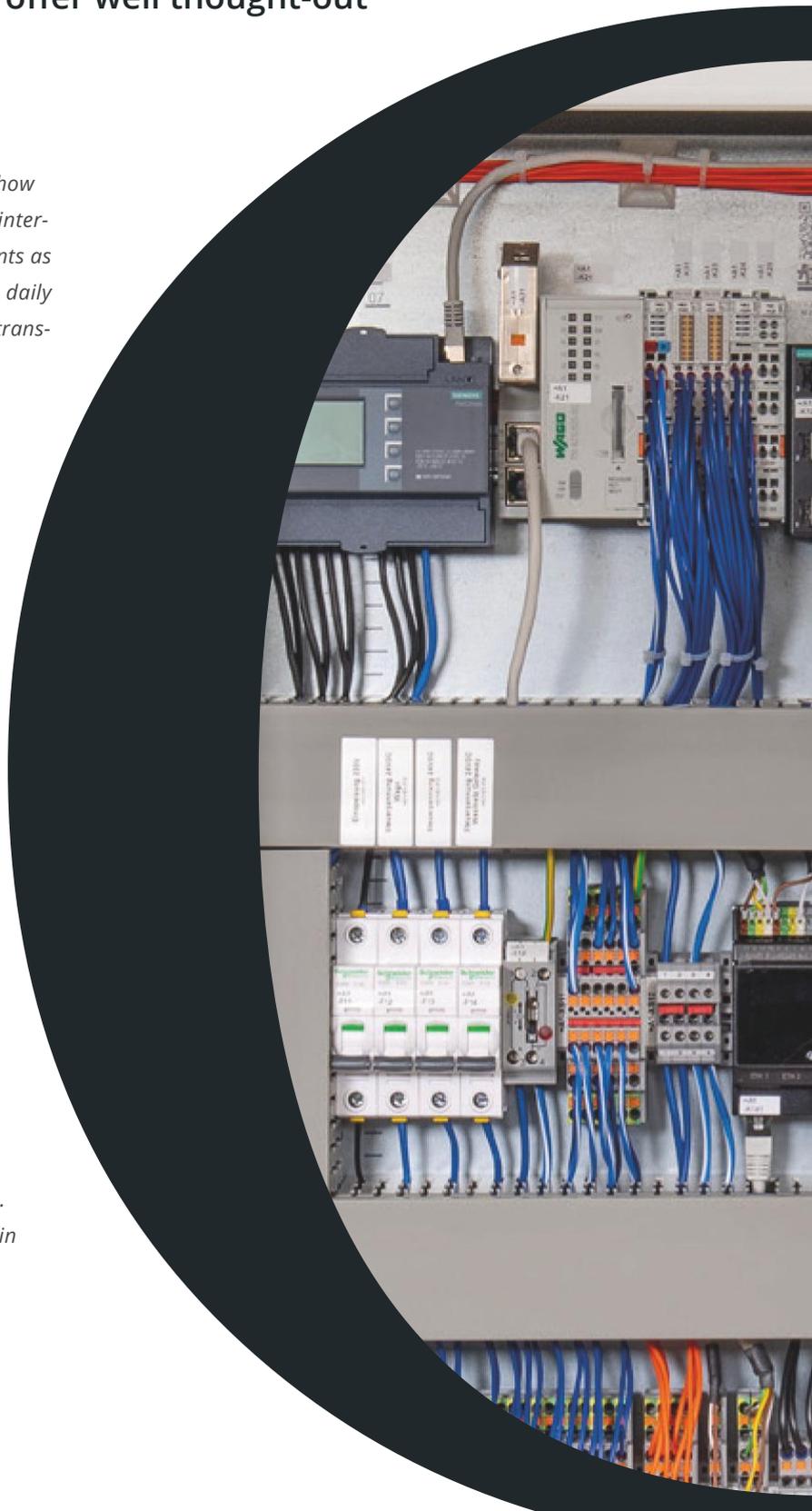


FROM THE IDEA TO THE SERVICE

Omexom and Solar-Log jointly offer well thought-out customer solutions

Omexom is a Solar-Log partner and exemplifies how good solutions can be developed with a shared interest of the customers. Designing and constructing plants as well as their maintenance and servicing is Omexom's daily bread and butter. Ranging from the generation and transmission of energy to its conversion and distribution, Omexom designs and builds complete infrastructure systems. Local solutions from e-filling stations to smart city solutions also form part of Omexom's portfolio.

Digitalisation knows no boundaries and is impacting on every area of our lives. Grid infrastructures are no exception. In view of the challenges posed by climate change and the necessary energy transition, the demands made on the distribution network – and therefore on systems designed in accordance with Germany's Renewable Energy Sources Act (EEG) – have changed significantly. In Germany, there are more than 800 grid operators and energy suppliers who have often implemented these new requirements differently in their technical connection requirements (so-called TABs). Grid operators who used to require nothing more than radio ripple control receivers have increasingly switched to "proper" tele-control technology, which is significantly more complex, in order to respond to current and future requirements. Various regulations have also changed considerably in recent years.



Whereas previously it was only demanded that EEG systems should have a 100, 60, 30 or 0 per cent active power reduction, the requirement for certified reactive power management came at the latest with the new edition of TAR VDE-AR-N 4110, the technical requirements for the connection and operation of customer installations to the medium voltage network. This continues to present a challenge for the control technology, as it has to meet the requirements of the grid operator's TABs on the one hand, and the other applicable standards and regulations

on the other. The Smart Energy department

at the Omexom Smart Technologies GmbH company has specialised in control technology for energy technology for almost a decade, implements plant digitalisations and controls for EEG systems in the triple-digit range every year, and always works independently of manufacturers. Since 2015, PV systems and inverters have been controlled and regulated via the Solar-Log 2000. Over the course of time, special projects have been continuously implemented that could not be realised by a Solar Log data logger alone. Since the Solar Log was unable to provide certified control in the past, which is explicitly required by the new TAR VDE-AR- N 4110 regulations, Omexom took over the certified control for Solar-Log. As a result, the number of joint projects has increased more and more. In order to best meet customer requirements and optimise solutions, the collaboration between Omexom and Solar-Log has been intensified since 2020. The aim is to be able to offer customers a simple and modular overall solution, even for complex systems. This collaboration has been further refined over the last two years, resulting in a holistic concept. In addition, both parties have continuously improved their hard- and software so that any customer requirement can now be met collaboratively. These also include "mixed systems", i.e. comprising several types of energy such as PV, biomass and hydropower, as well as charging infrastructure and battery storage. Omexom also offers engineering services for complex systems, starting right from the initial design phase. Project-specific transformer stations can also be directly provided on request, so that everything is from a single source.

Both the Solar Log and the Omexom Power Box (OPM) can be commissioned by the customers themselves if desired. A remote control connection to the grid operator is even possible here. Since any system is only as good as the training of its personnel, system training courses will also be offered in future. The collaboration between the two energy experts, Omexom and Solar-Log, will definitely have a successful future.



MY-PV HILFT, MEHR SOLARSTROM FÜR DEN EIGENVERBRAUCH ZU NUTZEN!



my-PV holt aus Photovoltaik mehr heraus als nur Strom, mit den Lösungen von my-PV wird Ihre Haustechnik in die Zukunft versetzt. Verwenden Sie Ihren Solarstrom einfach selbst statt ihn dem öffentlichen Stromnetz zuzuführen: Strom, Warmwasser, Heizung und Lademöglichkeiten für Ihr E-Auto.

Mit Produkten von my-PV können Sie Ihren selbst erzeugten Photovoltaikstrom ganz ohne Umwege für den Eigenbedarf nutzen. So sparen Sie langfristig Kosten und schonen die Umwelt!

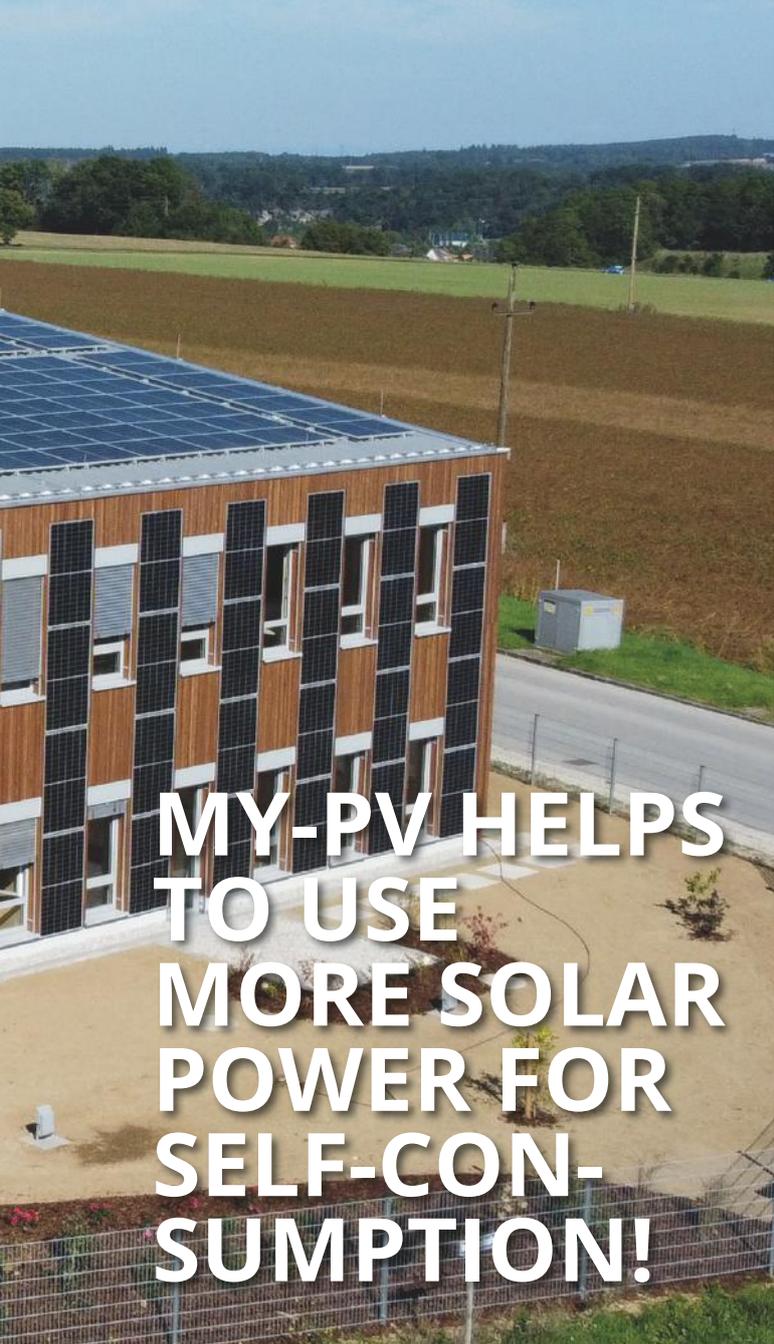
Die Vision von my-PV

my-PV hat in seinem neuen solarelektrischen Firmengebäude, dem ersten dieser Art in Österreich, die Vision einer solarelektrischen Versorgung komplett umgesetzt.

Keine wassergeführten Heizungen, stattdessen elektrische Heizmatten und ein innovatives Konzept, um die Betonkernaktivierung zu nutzen. Damit will my-PV zeigen, dass die Zeit schon gekommen ist, um auf elektrische Heizsysteme für die Raumwärme sowie für die Erwärmung des Wassers umzusteigen.

Am neuen Firmenstandort im oberösterreichischen Neuzug entwickelt und produziert my-PV Geräte, die Photovoltaikanlagen mit dem Wärmebereich verbinden. Mit dem mittels Sonnenkraft erzeugten Strom kann das Zuhause geheizt und das Warmwasser aufbereitet werden. So einfach klingt es – und ist es auch!

Für Kunden, die von Fachhandwerkern, Wohnbauträgern, dem Fachgroßhandel und auch hin zu Endkunden reichen,



MY-PV HELPS TO USE MORE SOLAR POWER FOR SELF-CON- SUMPTION!

gibt es die jeweils auf die unterschiedlichen Gegebenheiten angepasste Lösung von my-PV.

Die unterschiedlichen Produkte und Lösungen bieten bei Bedarf (komplette) Autarkie, höheren Eigenverbrauch, Netzkopplung sowie viele Schnittstellen zu über 50 kompatiblen Herstellern. So wird die universelle Einsatzbarkeit der Produkte von my-PV gewährleistet.

Unsere Geräte sind auch zu dem langjährigen Partner Solar-Log kompatibel. Gemeinsam zeigen wir schon länger, dass Photovoltaik nicht nur Stromwendungen umfasst.

Unsere unterschiedlichen Produkte und innovativen Lösungen im Kurzporträt (nach der englischen Version):

my-PV gets more out of photovoltaics than just electricity. With solutions from my-PV, your building technology is stepping into the future. Simply use your solar power yourself for electricity, hot water, space heating and EV charging instead of feeding it into the power grid. With products from my-PV, you can use your self-generated photovoltaic electricity for your own needs without any detours. This way you save costs in the long run and protect the environment!

The Vision of my-PV

my-PV has completely implemented the vision of a self-sufficient building at its new solarized head office, the first of its kind in Austria. Instead of water-based heaters, electrical floor heating mats and an innovative passive house concept are used in concrete core activation. Thus, my-PV wants to show that the time has already come to switch to electric systems for space heating as well as for water heating.

At the new company location in Neuzeug, Upper Austria, my-PV develops and produces devices that couple photovoltaic systems with heating sector. The electricity generated through solar power can be used to heat the home and to provide hot water. It sounds simple - and it is!

For customers ranging from specialized craftsmen, residential builders, wholesalers and even end customers, there is a solution from my-PV that is tailored to the different circumstances in each case.

The different products and their respective applications offer more energy self-sufficiency, higher self-consumption, and grid connection. There are already many interface combinations for over 50 compatible manufacturers. This ensures the universal applicability of my-PV's products.

Our devices are also compatible with our long-standing partner Solar-Log. Together, we have showed for a long time that photovoltaics do not only include power applications, but also different systems that can be coupled together, such as renewable heating.

A brief portrait of our various products and innovative solutions:

ELWA

Das 2 kW PV-Warmwasserbereitungsgerät nutzt direkt die Kraft der Sonne.

Die ELWA verwendet Gleichstrom aus Ihren Photovoltaikmodulen direkt im eingebauten Heizstab und sorgt so unmittelbar sowie verlustfrei für Warmwasser.

- Reiner Inselbetrieb – keine Verbindung mit dem Stromnetz nötig
- Patentierte Warmwassersicherstellung für Schlechtwetterbetrieb
- Im Sommer 100 % Warmwasser ohne zusätzliche Wärmequellen
- Geringere Betriebskosten und höhere Lebensdauer der Heizungsanlage

So einfach geht's: Mit einem Drehknopf stellen Sie die gewünschte Warmwassertemperatur ein. LED-Anzeigen informieren über den aktuellen Gerätestatus. Fertig!

AC ELWA-E

Das 3 kW stufenlos geregelte Warmwasserbereitungsgerät für netzgekoppelte Photovoltaikanlagen. Netzgekoppelte Photovoltaikanlagen erreichen im Mittel lediglich 30 % Eigenverbrauch. In einem durchschnittlichen Haushalt (5 kWp PV-Anlage) kann der Eigenverbrauch damit ganz einfach auf bis zu 75 % erhöht werden.

Optimal – für maximalen Eigenverbrauch

Wenn Sie die AC ELWA-E für die Warmwasserbereitung einsetzen, nutzen Sie Ihre PV-Anlage perfekt.

- Einbau in Warmwasser- und Pufferspeicher möglich
- Heizleistung wird stufenlos geregelt
- Praktisch keine Energie wird ins Netz eingespeist
- Eigenverbrauch steigt deutlich



AC ELWA-E

ELWA

Uses direct current directly from your PV-modules with a built-in heating element and thus produces domestic water heating (DHW), without any loss.

- Pure island off-grid operation – no grid connection required
- Boost-backup power for operating in bad weather
- In summer 100 % hot water without additional heat sources
- Lower operating costs and longer service life for the heating system

It's as easy as this: use a rotary knob to set the desired hot water temperature. LED indicators provide information on the current status of the unit. Ready!

AC ELWA-E

The 3 kW water heater with linear power control for on-grid systems. PV-systems connected to the grid achieve on average only a 30 % PV self-consumption ratio. In an average household (5 kWp PV-system), self-consumption can thus easily be improved up to 75 %.

Optimal – for Maximum PV Self-Consumption

If you use the AC ELWA-E for water heating, you are making the best use of your PV system.

- Installation in hot water and buffer storage tanks possible
- Heating power is linearly controlled
- Practically no energy is fed into the grid
- Self-consumption increases remarkably
- Backup power can be activated from the setting interface



ELWA

AC•THOR und AC•THOR 9s

Der 3 kW sowie der 9 kW stufenlos geregelte Photovoltaik Power-Manager für Warmwasser, elektrische Wärmequellen und optional Heizung.

Einfach & effizient

Der AC•THOR und der AC•THOR 9s steuern elektrische Wärmequellen und sorgen für Komfort – je nach Verfügbarkeit von Photovoltaikenergie und Wärmebedarf.

- Nutzung der Photovoltaik für Strom, Warmwasser und optional Raumwärme
- Einfachste Installationstechnik
- Wärmeerzeugung – so einfach wie die Funktion von Haushalts-Elektrogeräten
- Heizleistung stufenlos geregelt
- Maximaler Eigenverbrauch, minimale Netzeinspeisung

Warmwasserbereitung und Gebäudeheizung mit Solarstrom: Kabel statt Rohre

In einem Wohngebäude, das wärmetechnisch nach heutigem Standard errichtet oder saniert wurde, ersetzt der AC•THOR bzw. der AC•THOR 9s die konventionelle wassergeführte Haustechnik. Fehlende Restenergie kann aus dem öffentlichen Stromnetz bezogen werden.



Unsere netzgekoppelten Geräte AC ELWA-E, AC•THOR und AC•THOR 9s können entweder

- mit dem my-PV Power Meter die Überschussenergie abfragen und so ausschließlich eigene Photovoltaikenergie, die sonst ins Netz eingespeist würde, für Wärmezwecke verwenden;
- oder mit unseren über 50 kompatiblen Partnern kombiniert werden. Und das geht dank der systemoffenen Ansteuerung auch mit Energie-Managementsystemen oder Batteriespeichern.

AC•THOR and AC•THOR 9s

The 3 kW, as well as the 9 kW linear power, control PV power manager for hot water and optional electrical space heating.

Simple and Efficient

The AC•THOR and the AC•THOR 9s control electric heat sources and provide comfort, according to the availability of PV energy and demand for heating.

- PV system coupling with hot water and optional space heating
- Heat generation – as simple as the function of domestic electric appliances
- Heating power is linearly controlled (Only surplus power is diverted)
- Maximum self-consumption, minimum feed-in to the grid

Water Heating and Space Heating with Solar Power: Cables Instead of Pipes

In a passive low energy residential building constructed or renovated per today's heating standards, the AC•THOR or the AC•THOR 9s replaces the conventional water-driven heating services. Top-up energy can be drawn from the public electricity grid.

Einfache Einbindung in bestehende Systeme



Easy Integration into Existing Systems

Our grid-connected devices AC ELWA-E, AC•THOR and AC•THOR 9s can either:

- communicate with a my-PV Power Meter for surplus power information that would otherwise be fed into the grid.
- communicate with more than 50 of our compatible partners' energy meters thanks to the system-open controls (APIs). This also works with energy management systems or battery storage units.



EINFACH

Wow

DIESE ZAHLEN

Migros-Logistikzentrum Neuendorf: Eine der grössten PV-Anlagen der Schweiz

Ein schlichtes „Wow“ möchte dem Mund entweichen, wenn man den Blick auf die beeindruckenden Zahlen rund um den Migros-Vertrieb in Neuendorf/Kanton Solothurn richtet. An diesem Logistik-Standort des Handelskonzerns findet sich eine der grössten Photovoltaik-Dachanlagen der Schweiz. Auf mehreren Dächern mit einer Fläche von etwa 48 000 Quadratmetern sind rund 30 000 Solarmodule installiert. Die sieben Teilanlagen liefern gemeinsam aktuell eine Nennleistung von 7,8 Megawattstunden. Das ist noch nicht das Ende der Fahnenstange, denn die saubere Stromproduktion wird durch weitere Investitionen in die Sonnenkraft laufend ausgeweitet. Installateure der gewaltigen Anlage sind die Tritec AG und die Helion. Unterstützt werden sie vom Schweizer Solar-Log Länderpartner Novagrid AG mit dem Support über die Solar-Log WEB Enerest™ Plattform und der Expertise bei der Daten-

auswertung. Die Migros-Anlage ist einmal mehr ein gutes Beispiel dafür, wie Solar-Log Lösungen auch bei wirklich großen Projekten die Erträge absichern.

Solar-Log genießt auch in der Schweiz einen guten Ruf. Kein Wunder, dass viele Anlagen unterschiedlicher Größe in der Alpenrepublik von Solar-Log überwacht werden. Novagrid, der Schweizer Solar-Log Länderpartner, betreut über 800 Kunden in der gesamten Alpenrepublik und ist beständig auf Expansionskurs. Mit Migros arbeitet man mit einem Unternehmen zusammen, das in der Schweiz wirklich jedes Kind kennt. Und das Kürzel MMM ebenso. Es gibt Migros M-Märkte, MM-Märkte und eben MMM-Märkte, letztere sind die ganz großen.

Zurück zum Migros-Verteilbetrieb in Neuendorf. Von diesem Logistikzentrum aus werden täglich 600 Migros-Filialen und 300 Shops beliefert. 200 Millionen Tonnen Waren gehen hier jedes Jahr raus, knapp 1700 Menschen sind an diesem Standort beschäftigt. Große Zahlen also nicht nur im Hinblick auf die Photovoltaik. Gebaut wurde die gewaltige PV-Anlage von 2013 bis 2016. Wie gesagt: Auch heute noch wird sie laufend erweitert. Die Anlage bringt eine Jahresleistung von derzeit 7,2 Gigawattstunden. Für die zentrale Anlagenüberwachung sind sieben Exemplare des Solar-Log 2000 installiert. Die sieben Teilanlagen werden jeweils durch einen Solar-Log 2000 separat geregelt und alle im Solar-Log WEB Enerest™ Portal überwacht. Verbaut sind Wechselrichter von ABB, Solarmax und Kaco. Zur Visualisierung der Anlagenwerte wurden an einem Gebäude

zwei Anzeigentafeln installiert. Sie zeigen den Tages- und den Gesamtwert der erzeugten Energie und die CO₂-Einsparung an. Wie effektiv Sonnenstrom ist, zeigte sich schon im ersten Jahr nach Inbetriebnahme: umgerechnet entsprach die Energieausbeute dem Verbrauch von 4000 Haushalten. Schon 2013 wurde mit dem eigenen Strom ein Drittel des benötigten Verbrauchs des Verteilzentrums einfach selbst erzeugt. Heute liegt dieser Wert noch deutlich höher.

Solar-Log und Migros harmonieren gut, das lässt sich noch an anderen Faktoren als den reinen Zahlen festmachen. Nachhaltigkeit ist für beide Unternehmen gelebte Philosophie. Nicht zuletzt dank des Einsatzes von Sonnenenergie darf sich Migros seit diesem Jahr offiziell als „klimaneutrales Unternehmen“ bezeichnen und hat damit eine Vorreiterrolle im Handel inne. Seit 2019 und bis 2030 will Migros sämtliche Emissionen um 70 Prozent reduzieren. Spätestens 2050 soll das sogenannte Netto-Null-Ziel erreicht werden. Das heißt, es werden dann keinerlei Treibhausgase mehr ausgestoßen. Diese Strategie beinhaltet Strom- und Wärmeverbrauch ebenso wie die Emissionen der Fahrzeuge. Das ISS-Oekom-Ranking hat Migros bereits 2019 als „nachhaltigste Detailhändlerin der Welt“ klassifiziert. Neben dem Invest in umweltfreundliche und erneuerbare Energie-Technologie gehört dazu auch das Augenmerk auf möglichst umweltfreundliche und sozialverträgliche Produkte. Die Zukunft wartet nicht. Migros packt's an!



THESE FIGURES ARE SIMPLY

MMM

Migros logistics centre in Neuendorf: One of the largest PV plants in Switzerland

The impressive figures for the Migros distribution facility in Neuendorf, in the Canton of Solothurn, would elicit a breathless “wow!” from anyone. One of the largest rooftop photovoltaic systems in Switzerland can be found at the retail group’s logistics site. Around 30,000 solar modules are installed on several roofs, covering around 48,000 square metres in total. Together, the seven separate arrays currently deliver a rated output of 7.8 megawatt hours. This is not the whole story, however, because the clean electricity production is constantly being expanded through further investments in solar power. The installers working on the massive plant are Tritec AG and Helion. They are being assisted by Solar-Log’s Swiss country partner, Novagrid AG, which is providing support via the Solar-Log WEB Enerest™ platform and expertise in the data evaluation. The Migros plant once again provides an excellent example of how Solar-Log solutions can secure yields even in really large-scale projects.

Solar-Log also enjoys an excellent reputation in Switzerland. No wonder that many PV plants of various sizes in the Alpine republic are monitored by Solar-Log. Novagrid, Solar-Log’s Swiss country partner, looks after over 800 customers throughout the Alpine republic and is constantly expanding. With Migros, they are working with a company that truly is a household name in Switzerland. As is the abbreviation MMM. There are Migros M-markets, MM-markets and MMM-markets, whereby the latter are the really big ones.



Back to the Migros distribution centre in Neuendorf. Every day, 600 Migros branches and 300 shops are supplied from this logistics centre. 200 million tonnes of goods leave here every year, and almost 1,700 people are employed at this location. These are large numbers, and not just in terms of the photovoltaics. The huge PV plant was built between 2013 and 2016. As already mentioned: It is still being continuously expanded today. The plant currently has an annual output of 7.2 gigawatt hours. Seven copies of the Solar-Log 2000 solution are installed for central plant monitoring. The seven arrays are each separately controlled by an Solar-Log 2000, and all are monitored in the Solar-Log WEB Enerest™ portal. Inverters from ABB, Solarmax and Kaco are installed. Two display panels have been mounted on one of the buildings to visualise the system values. They show the daily and total amount of energy generated as well as the CO₂ savings. The considerable effectiveness of solar power already became apparent during the very first year following the plant's inauguration: the energy yield was equivalent to that consumed

by 4,000 households. In 2013, one third of the electricity consumed by the distribution centre was already simply generated by the centre itself. Today, this value is significantly higher. Solar-Log and Migros harmonise well, which can be seen in factors other than the pure figures. Sustainability is a philosophy embraced by both companies. Thanks in large part to the use of solar energy, Migros can officially call itself a "climate-neutral company" this year, making it a pioneer in the retail sector. By 2030, Migros wants to reduce all its emissions by 70 per cent compared with 2019, hoping to achieve what is known as the net zero target by 2050 at the latest. This means that no more greenhouse gases will be emitted. This strategy encompasses the power and heat consumption as well as vehicle emissions. The ISS-Oekom ranking already classified Migros as the "most sustainable retailer in the world" in 2019. In addition to investing in environmentally friendly and renewable energy technology, this also includes focusing on products that are as environmentally friendly and socially responsible as possible. The future does not wait. Migros is tackling it!





FACHLICH UND MENSCHLICH PASST'S EINFACH

Die Partnerschaft
von Wierig Solar
und Solar-Log

Für eine besondere Facette der Partnerschaft von Solar-Log mit anderen namhaften Playern der PV-Branche steht die Wiering Solar AG mit Sitz im rheinländischen Siegburg. Beide Unternehmen arbeiten nicht nur im Service- und Dienstleistungsbereich zusammen, sondern unterhalten auch eine erfolgreiche Entwicklungspartnerschaft. So können Kundenbedürfnisse und individuelle Anlagenanforderungen gemeinsam erfüllt und gelöst werden, wie Wierig Solar-Vorstand Michael Huhn erzählt.

Die Wierig Solar AG ist auf große Photovoltaik-Dachanlagen für Industrie und Gewerbe spezialisiert. Sie plant,

installiert, saniert und optimiert Dachanlagen und bietet begleitende Leistungen (zum Beispiel Installation und Überwachung von Blitzschutzanlagen) aus einer Hand an. Mit der Kraftwerk Solutions GmbH und ihrem „Kraftdach“-Konzept hat sie eine einzigartige Lösung entwickelt, die die Erzeugung von elektrischer und thermischer Energie in Gebäuden kombiniert. Dabei handelt es sich um eine energetische Komplettlösung für Strom, Heizung und Kühlung. Die großen PV-Anlagen werden mit Solar-Luft-Kollektoren kombiniert und gegebenenfalls um einen Eisspeicher ergänzt. Er dient im Winter zur Heizung und im Sommer zur Kühlung der Gebäude. Übrigens: auch am



weile beschäftigt die Gruppe 150 Mitarbeiter an mehreren Standorten und ist bundesweit, in Einzelfällen auch im benachbarten Ausland, aktiv. Die Dach- und Fassaden-spezialisten setzen wo immer möglich Komponenten aus Deutschland ein – auch das gehört zu einem nachhaltigen Geschäftsmodell.

Schon früher als andere haben die klugen Köpfe des Unternehmens aus dem Rhein-Sieg-Kreis erkannt, dass dem Eigenverbrauch des selbst erzeugten Stroms die Zukunft gehört und dementsprechend schon relativ schnell auf Volleinspeise-Anlagen gesetzt.

Die Hardware von Solar-Log ist für das Anlagenmonitoring im Einsatz. Darüber hinaus ist Solar-Log auch Service- und Dienstleistungspartner für Wierig beziehungsweise deren Kunden. Die Entwicklungspartnerschaft sucht und findet Lösungen für spezielle Kundenbedürfnisse. Da geht es beispielsweise um Fragen der Abstimmung der PV-Anlage mit Stromspeichern oder um die konkrete Umsetzung der Sektorenkopplung. Michael Huhn hebt den schnellen Draht zu Solar-Log hervor. „Flexibilität, Schnelligkeit und immer eine klare Kommunikation“ nennt er als Argumente für die Zusammenarbeit. Der persönliche Kontakt ist durch nichts zu ersetzen. Ob Vertrieb, Service oder technischer Kundendienst, „wir wissen immer, mit wem wir reden müssen.“ Ähnlich sieht das Jörg Niche, Geschäftsführer von Solar-Log. „Die Zusammenarbeit mit Wierig Solar ist eine Partnerschaft auf Augenhöhe und ein menschlich hervorragendes Zusammenspiel.“

Solar-Log und Wierig: das ist eine Partnerschaft zum Vorteil beider Unternehmen, ihrer Kunden und der Umwelt.

Standort von Solar-Log im schwäbischen Binsdorf ist ein Eisspeicher im Einsatz, der bei seiner Inbetriebnahme als der größte seiner Art in Deutschland galt.

Die Wierig-Unternehmensgeschichte liest sich spannender als mancher Roman und geht ins Jahr 1893 zurück, als Ludwig Wierig zur Weltausstellung nach Chicago gereist war. Dort hatte der Dachdecker das Dach des Deutschen Hauses gedeckt. Ein Jahr später gründete er das Unternehmen das noch immer in Familienhand ist. Heute hat man die Sparten Solar, Dacheindichtung und Flüssigkunststoff für große Flächenbeschichtungen im Programm. Mittler-

Messe Gewinnspiel

Fair lottery

Street connections
Gewinnen Sie einen E-Scooter!
Win a e scooter!



The partnership between Wierig Solar and Solar-Log



PROFESSIONALLY AND PERSONALLY, IT SIMPLY FITS



combines the generation of electrical and thermal energy in buildings. This is a complete energy solution for electricity, heating and cooling. The large-scale PV systems are combined with solar-air collectors and, if necessary, supplemented with ice storage systems. These are used for heating buildings in winter and cooling them in summer. By the way, an ice storage system is also used at the Solar-Log site in Binsdorf, Swabia, which was thought to be the largest of its kind in Germany when it was commissioned.

Wierig's company history is more thrilling to read than some novels, and dates back to the year 1893 when Ludwig Wierig travelled to the World's Fair in Chicago. There, the roofer had covered the roof of the German House. One year later he founded the company, which is still family-owned. Today, its product range includes solar, roof waterproofing and liquid plastic for large surface coatings. The Wierig corporate group now employs 150 people at several locations and is active throughout Germany, in some cases in neighbouring countries as well. The roof and façade specialists use components from Germany wherever possible – this is also part of their sustainable business model.

The company's clever minds from the Rhein-Sieg-Kreis region recognised earlier than others that the future belongs to those who consume their self-generated electricity themselves, and they were accordingly relatively quick to focus on full feed-in systems.

Wierig Solar AG, based in Siegburg in the Rhineland, represents a special facet of the partnership between Solar-Log and other well-known players in the PV industry. The two companies not only work together in the service and support sector, but also maintain a successful development partnership. This enables customer needs and individual system requirements to be met and solved together, as Wierig Solar CEO Michael Huhn explains.

Wierig Solar AG specialises in large-scale rooftop solar power systems for industry and commerce. The company designs, installs, renovates and optimises the rooftop systems, and offers accompanying services (such as installing and monitoring lightning protection systems) from a single source. Together with Kraftwerk Solutions GmbH and its "power roof" concept, Wierig has developed a unique solution that

The Solar-Log hardware is used for plant monitoring. In addition, Solar-Log is also a service and support partner for Wierig and its customers. The development partnership seeks and finds solutions for special customer needs. These address issues such as how PV plants can be coordinated with electricity storage systems, or how sector coupling can be implemented in concrete terms. Michael Huhn emphasises the easy access to Solar-Log. Flexibility, speed, and always having clear communication" are Huhn's arguments for the collaboration. There's no substitute for personal contact. Whether sales, service or technical customer service, "we always know whom to talk to." Jörg Niche, Co-Managing Director of Solar-Log, sees it similarly: "The collaboration with Wierig Solar is a partnership on an equal footing with excellent interaction in human terms." Solar-Log and Wierig: a partnership that benefits both companies, their customers and the environment.



SIE LEBEN UND LIEBEN DIE ERNEUERBAREN

Zwei neue Kollegen verstärken
das Solar-Log Sales-Team

Erfolg braucht neue Mitarbeiter und so wächst der Vertrieb von Solar-Log beständig. Neue Kollegen bringen immer auch neue Ideen mit. So ist es auch bei Klaus Wagner (53) und bei Gökhan Budak (31), die beide seit kurzem das Solar-Log Sales-Team verstärken. Beide sind zwar noch relativ neu im Haus, haben sich aber schon tief in die Produkte und Services reingefuchst. Das Themenfeld erneuerbare Energien ist beiden vertraut. Gökhan hat zuletzt fünf Jahre bei einem namhaften Wechselrichter-Hersteller gearbeitet, Klaus ist seit 27 Jahren beruflich im Bereich der erneuerbaren Energien zuhause.

Wie gesagt: Beide sind noch relativ neu bei Solar-Log, haben aber bereits den kollegialen, freundschaftlichen, respektvollen Umgang im gesamten Unternehmen schätzen gelernt. „Der Team-Spirit begeistert mich vollkommen“, sagt Gökhan. Der gebürtige Freiburger betreut für Solar-Log den baden-württembergischen und Teile des bayerischen Marktes. Er hat in den ersten Wochen schon Kunden im gesamten deutschen Raum kennengelernt, denn er war mit allen Vertriebs-Kollegen in deren jeweiligen Gebieten unterwegs. Klaus Wagner zeigt sich ebenfalls von der tollen Arbeitsatmosphäre bei Solar-Log begeistert: „Das Team ist mega, einfach mega!“. Klaus betreut Franken und andere Regionen Bayerns ebenso wie Vertriebsgebiete in Sachsen und Niedersachsen. Er versteht sich als „das Auge und Ohr am Markt“. Sprich: enger, vertrauensvoller Kontakt zu den Kunden und Partnern von Solar-Log gehört für ihn zur Selbstverständlichkeit. „Der Kunde zahlt schließlich mein Gehalt“, diese Gewissheit hat er verinnerlicht. Zuhören, wo den Kunden der Schuh drückt, ist für Klaus Wagner das A und O.

Das Kundenfeedback hat für Solar-Log schon immer einen hohen Stellenwert, fließt beständig in neue und optimierte Produkte ein und eröffnet nicht zuletzt auch zusätzliche Marktchancen. Der oftmals fast freundschaftliche Kontakt zu den Partnern macht sich auch daran fest, dass die Außendienstler mit vielen Installateuren und sonstigen Kunden per Du sind. „Wir gehen auch schon mal ein Bier zusammen trinken“, sagt Klaus. Gökhan ergänzt: „Wir verstehen uns als Kümmerer für unsere Kunden.“

Die weitere Verbreitung regenerativer Energien liegt beiden am Herzen, auch weil sie eine gute Zukunft für ihre Kinder wollen. Gökhan hat einen Jungen und ein Mädchen im Alter von vier und fünf Jahren, Klaus ist gar sechsfacher

Vater. Der Job, die Familie, der Hund: daneben muss noch Zeit für Hobbies bleiben, sagt Heavy-Metal-Fan Klaus. Er liebt's sportlich, läuft viel, fährt Mountainbike, spielt Gitarre.

Die beiden neuen Sales-Manager leben und lieben die regenerativen Energien. Klaus hat sein Haus längst von Öl auf Erneuerbare umgestellt. „Du musst daran glauben, was Du tust“, ist das Credo von Klaus. Dass sie bei Solar-Log anheuern konnten, empfinden beide als Glücksfall. „Hier kann ich meine Kenntnisse einbringen und mich gleichzeitig erheblich weiterentwickeln“, freut sich Gökhan, der in seiner Freizeit begeisterter Hobbyfußballer ist und auch ehrenamtlich als Trainer der Bambinis arbeitet. Die Branche wird mit riesigen Schritten voranschreiten, da sind sich beide absolut einig. Dass es zu den regenerativen Energien keine Alternative gibt, ist eine Erkenntnis, die sich gerade auch wegen der aktuellen Welt- und Wirtschaftslage immer mehr durchsetzt. Sektorenkopplung und damit verbunden die sinnvolle Verteilung der Energieströme, das ist für Solar-Log neben dem klassischen Monitoring derzeit eines der vielen großen Themen. Hier bietet man die entsprechenden Lösungen an, und „da ist längst kein Ende der Entwicklungen in Sicht“, so Klaus.



Success needs new employees, and so the Solar-Log sales team is constantly growing. New colleagues always bring new ideas with them. This is also the case with Klaus Wagner (53) and Gökhan Budak (31), who have both recently joined the Solar-Log sales team. Although both are relatively new to the company, they have already familiarised themselves with the products and services. Both are familiar with the renewable energies field. Gökhan most recently worked for a well-known inverter manufacturer for five years, Klaus has been professionally at home in the renewables field for 27 years.

As mentioned earlier, both are still relatively new at Solar-Log, however have already come to appreciate the collegial, friendly, respectful approach throughout the company. "The team spirit completely inspires me," says Gökhan. Born in Freiburg, he looks after both the Baden-Württemberg and parts of the Bavarian market for Solar-Log. He's already got to know customers throughout Germany in the first few weeks, as he has been travelling with all his sales colleagues in their respective areas. Klaus Wagner is also enthusiastic about the great working atmosphere at Solar-Log: "The team is mega, just mega!"



Klaus looks after Franconia and other regions of Bavaria, as well as sales areas in Saxony and Lower Saxony. He sees himself as "the eyes and ears of the market." This means that a close, trusting contact with Solar-Log's customers and partners is a matter of course for him. "After all, the customer pays my salary," he says, reflecting on a certitude that has been instilled in him. Listening to what's worrying customers is the be-all and end-all for Klaus Wagner.

Customer feedback has always been very important to Solar-Log, is constantly incorporated into new and optimised products and, last but not least, opens up additional market opportunities. The often almost close friendship with the partners is also reflected in the fact that the field staff are on first-name terms with many installers and other customers. "We sometimes go out for a beer together," says Klaus. Gökhan adds: "We see ourselves as looking after the needs of our customers."

The wider expansion of renewables is close to both their hearts, not least because they want a good future for their children. Gökhan has a boy and a girl aged four and five, Klaus is actually father to six kids. The job, the family, the dog – and there still has to be time for hobbies, says heavy metal fan Klaus. He loves sports, runs a lot, rides his mountain bike and plays the guitar.

The two new sales managers live and love renewable energies. Klaus has long since converted his house from oil to renewables. "You have to believe in what you're doing," is Klaus's credo. They both consider it a stroke of luck that they were able to join Solar Log. "Here I can contribute my knowledge and, at the same time, develop myself considerably," says Gökhan, who is an enthusiastic amateur footballer in his spare time and also volunteers as a coach for the Bambinis. The industry is advancing with giant steps, they both absolutely agree on that. The fact that there's no alternative to renewable energies is a realisation that's beginning to sink in ever more, especially given the current global and economic situation.

Sector coupling and the associated sensible distribution of energy flows is currently one of the many major topics for Solar-Log, in addition to traditional monitoring. Here, the company offers the corresponding solutions, and "there's no end to the developments in sight," says Klaus.

ssionelle PV-Anlagenüberwachung
g™ WEB-4U - unser Service für den Installateu

THEY LIVE AND LOVE RENEWABLES

Two new colleagues are strengthening
the Solar-Log sales team

Sundays Data System
ist französischer
Länderpartner
von Solar-Log

DAS ZWEITE LEBEN DES STEVE POUSSARD

In Zahlen

141

Länder weltweit verbaut

355.044

Anlagen weltweit

129,10 TWh

Gesamtenergie

73,84 Mt

CO₂-Vermeidung

16,85 GWp

GWp Installierte Leistung

Steve Poussard ist ein augenzwinkernder Humor zu eigen. Gefragt nach seinen Leidenschaften außerhalb des Arbeitsalltags, sagt er: „Ich habe drei Hobbies: Skifahren, Skifahren und Skifahren.“ Doch dazu später mehr.

Steve ist Gründer und Geschäftsführer des französischen Solar-Log Länderpartners Sundays Data System. Die erfolgreiche internationale Aufstellung von Solar-Log ist nur dank starker Länderpartner möglich. Das Wort „Partner“ steht dabei nicht nur auf dem Papier, sondern es wird gelebt. Partnerschaftlich bis freundschaftlich wird in engem Kontakt zusammengearbeitet. Der Input der Länderpartner ist für die Entwickler und das ganze Team von Solar-Log in der deutschen Zentrale ein wichtiger Ratgeber. Für Frankreich und Teile Afrikas ist das Unternehmen Sundays Data System in Mulhouse im Elsass seit

vielen Jahren der verlässliche Länderpartner. Steve Poussard und sein derzeit siebenköpfiges Team sind absolute Spezialisten in Sachen Betrieb, Wartung und Überwachung von Solaranlagen. Vor allem Industriebetriebe, aber auch beispielsweise Supermarkt-Ketten gehören zu den zufriedenen Kunden von Sundays Data System. Warum ist das Unternehmen so erfolgreich? Steve bringt es auf den Punkt: „Der Schlüssel ist Support, Support, Support. Wir unterstützen unsere Kunden und Partner, wo immer möglich.“ Dafür ist der Markt sehr dankbar, wie die Entwicklung von Sundays Data System zeigt. Überwachung von Photovoltaik-Anlagen und -flotten mit den Solar-Log Hard- und Softwareprodukten sind ein Eckpfeiler der Arbeit von Steve und seinen Kollegen. Sie bieten darüber hinaus eine Vielzahl von Serviceleistungen. Genannt sei stellvertretend die Reparatur von Wechselrichtern. Technische Unterstützung und kommerzieller Support für die Kunden sind Alltagsgeschäft von Sundays Data System. Das Unternehmen versteht sich als Lösungsanbieter – und damit ist man ganz nah bei der Philosophie von Solar-Log.

Wichtig ist für Steve Poussard, dass man den Kunden eine komplette Betreuung vom Erstkontakt über Planung, Inbetriebnahme und stete Überwachung einer Anlage bieten kann.

Wie ist Steve in die Branche der Erneuerbaren Energien gekommen? „Das ist eine lange Geschichte“, sagt der 47-Jährige. Schnell kommt wieder sein Humor durch, wenn er über seinen Werdegang erzählt. „Eigentlich komme ich von Tomaten und Bananen“, sagt er trocken und erzählt, dass er früher für eine Supermarkt-Kette gearbeitet hat. Im Jahr 2008 machte ihm ein Nachbar im persönlichen Gespräch klar, dass Photovoltaik das nächste große Ding sein wird und vermittelte ihm den Kontakt zu einem deutschen Installationsbetrieb. Über diesen wiederum lernte er Jörg Karwath, einen der beiden Gründer von Solar-Log, kennen. „Bis dahin hatte ich keine Ahnung von Photovoltaik“, räumt Steve ganz offen ein. Schließlich war PV damals überhaupt noch kein Mainstream-Thema. Dann begann sein „Leben Nummer zwei“, wie der Vater eines elfjährigen Sohnes es formuliert. Er arbeitet sich intensiv in das Thema ein. 2009 gründete er Sundays Data System als exklusiven Partner für Solar-Log im französischen Markt. Das war der Startschuss für eine Erfolgsgeschichte, die bis heute und sicher noch lange in der Zukunft fortgeschrieben wird.

Seit damals hat sich auf dem Markt der Erneuerbaren Energien extrem viel getan, die Technik schreitet rasant fort. „Die Projekte werden immer komplexer“, weiß Steve. Nicht nur in Frankreich genießt sein Unternehmen in der Branche einen guten Ruf. Seit 2014 ist man auch auf dem afrikanischen Kontinent aktiv. In Nord- und Westafrika betreut man eine ganze Reihe von Projekten. Der dortige Markt ist mit dem europäischen nur schwer vergleichbar, die Herausforderungen sind ganz andere. Photovoltaikanlagen (so es sie überhaupt gibt) laufen oft nicht in dem Maße rund, wie wir das aus Europa kennen, die Kompatibilität einzelner Komponenten ist häufig nicht gegeben und auch die Mentalität spielt eine Rolle, wie Steve andeutet.

Bei der Frage, wie die Energie der nahen Zukunft aussieht, zeigt sich Steve davon überzeugt, dass es einen Mix der Energieträger geben muss. Natürlich sollte seiner Meinung nach so viel wie nur möglich aus regenerativen Quellen wie Sonne, Wind und Wasser gewonnen werden. Doch gerade in Frankreich, wo die Atomkraft weiterhin eine gewaltige Rolle spielt und kaum umstritten ist, wird man hier immer Kompromisse finden müssen.

Steve und sein Team arbeiten eng mit Solar-Log in Deutschland zusammen. Betreut werden er und alle anderen Länderpartner von Rob van Gestel. Der Belgier ist Sales Director von Solar-Log. Wenn möglich, möchte er alle Länderpartner mindestens einmal im Jahr persönlich besuchen. Ansonsten trifft man sich außerhalb von Corona-Zeiten immer wieder auf Messen und Branchenveranstaltungen. Mindestens einmal alle zwei Wochen kommen die Länderpartner virtuell zusammen. Denn es ist Rob van Gestel sehr wichtig, die Partner immer in die aktuellen Entwicklungen mit einzubeziehen. Daraus entsteht eine win-win-Situation für alle Beteiligten.

Zurück zu Steves „drei“ Hobbies Skifahren: hier findet er Abstand vom Stress des Berufsalltags. Dafür nimmt er sich auch bewusst die Zeit. Seine Leidenschaft für den Sport gibt er als Skilehrer auch an Jugendliche weiter. Steves Esprit und vergnügter Witz schlägt übrigens sogar auf die Homepage von Sundays Data System durch. Da steht sinngemäß „Warnung! Wenn Sie uns anrufen, melden wir uns vielleicht bei Ihnen!“. Da ist er wieder, dieser augenzwinkernde Humor.

Steve Poussard has a tongue-in-cheek sense of humour. Asked about his passions outside of work, he says: "I have three hobbies: skiing, skiing and skiing." But more on that later.

Steve is the founder and Managing Director of Solar-Log's French country partner Sundays Data.

Solar-Log's successful international status is only possible thanks to its strong country partners. The term "partner" is not just something written on paper, it's actually embraced. The teams work together in close contact, in a partnership that has become a friendship. The input from the country partners is an important source of advice for the developers and the entire Solar-Log team at the German headquarters. For France and parts of Africa, the Sundays Data company in Mulhouse in Alsace has been a reliable country partner for many years. Steve Poussard and his current team of seven are absolute specialists when it comes to operating, servicing and monitoring solar plants. Sundays Data's satisfied customers include not just industrial enterprises but also, for example, supermarket chains. Why is the company so successful? Steve sums up: "The key is support, support, support. We support our customers and partners wherever possible." And the market is very grateful for this, as Sundays Data's development shows. Monitoring photovoltaic systems and fleets with the Solar-Log hardware and software products is a cornerstone of Steve's and his colleagues' work. They also offer a wide range of services. One example is the repair of inverters. Providing technical and commercial support for customers is what makes up Sundays Data's daily bread and butter. The company sees itself as a solution provider – and this aligns very closely with Solar-Log's philosophy.

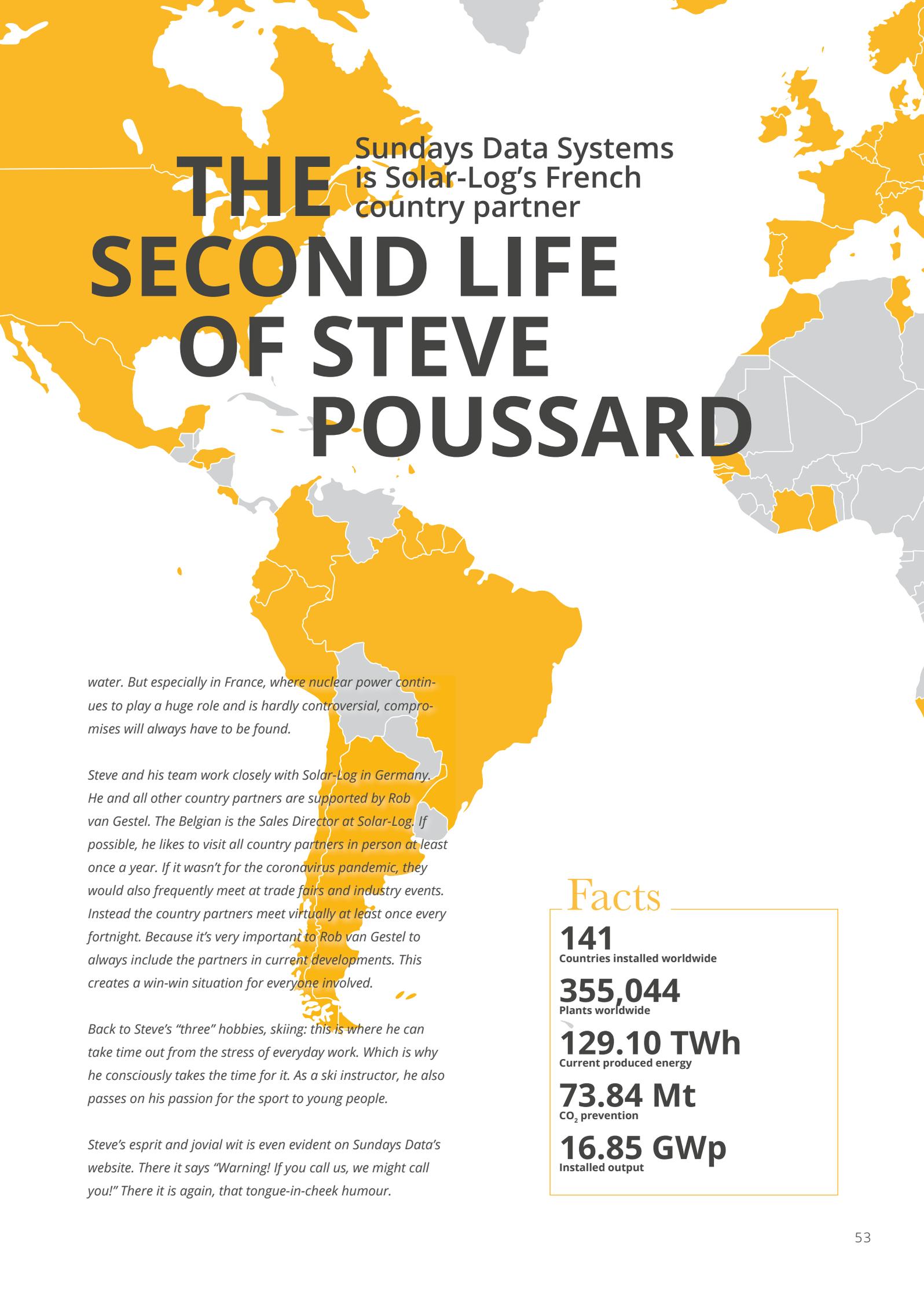
For Steve Poussard, it's important to be able to offer customers complete support, ranging from the initial contact to planning, commissioning and continuously monitoring systems. Monitoring photovoltaic systems and fleets with the Solar-Log hardware and software products is a cornerstone of Steve's and his colleagues' work. They also offer a wide range of services, such as inverter repair. Providing technical and commercial support for customers is what makes up Sundays Data's daily bread and butter. The company sees itself as a solution provider – and this once again aligns very closely with Solar-Log's philosophy.

How did Steve get into the renewable energy industry? "It's a long story," says the 47-year-old. His humour quickly comes through again when he talks about his career. "I actually come from tomatoes and bananas," he says dryly, recalling that he used to work for a supermarket chain. In 2008, a neighbour made it clear to him while chatting that photovoltaics would be the next big thing and put him in touch with a German installation company. Through it he met Jörg Karwath, one of the two founders of Solar-Log. "Until then I had no idea about photovoltaics," Steve admits openly. After all, PV was not yet a mainstream topic at all back then. Then his "life number two" began, as the father of an eleven-year-old son puts it. He worked intensively on the topic. In 2009 he founded Sundays Data as the exclusive partner for Solar-Log in the French market. That was the starting signal for a success story that continues today and will certainly continue long into the future. Since then, a great deal has happened in the renewable energy market, and the technology is advancing rapidly. "The projects are becoming increasingly complex," Steve explains.



It's not just in France that his company enjoys an excellent reputation in the industry. Since 2014, they have also been active on the African continent. In North and West Africa, they are in charge of a whole raft of projects. The market there is difficult to compare with the European market, and the challenges are completely different. As Steve indicates, photovoltaic systems (if they exist at all) often do not run as smoothly as we know them from Europe, individual components are often not compatible, and the mindset also plays a role.

When it comes to what the energy of the near future will look like, Steve is convinced that there must be a mix of energy sources. Of course, in his opinion as much as possible should come from renewable sources such as the sun, wind and



Sundays Data Systems
is Solar-Log's French
country partner

THE SECOND LIFE OF STEVE POUSSARD

water. But especially in France, where nuclear power continues to play a huge role and is hardly controversial, compromises will always have to be found.

Steve and his team work closely with Solar-Log in Germany. He and all other country partners are supported by Rob van Gestel. The Belgian is the Sales Director at Solar-Log. If possible, he likes to visit all country partners in person at least once a year. If it wasn't for the coronavirus pandemic, they would also frequently meet at trade fairs and industry events. Instead the country partners meet virtually at least once every fortnight. Because it's very important to Rob van Gestel to always include the partners in current developments. This creates a win-win situation for everyone involved.

Back to Steve's "three" hobbies, skiing: this is where he can take time out from the stress of everyday work. Which is why he consciously takes the time for it. As a ski instructor, he also passes on his passion for the sport to young people.

Steve's esprit and jovial wit is even evident on Sundays Data's website. There it says "Warning! If you call us, we might call you!" There it is again, that tongue-in-cheek humour.

Facts

141

Countries installed worldwide

355,044

Plants worldwide

129.10 TWh

Current produced energy

73.84 Mt

CO₂ prevention

16.85 GWp

Installed output



JOB UND LEIDENSCHAFT GEHEN HAND IN HAND

Peter Winter ist Teil des Produktmanagement-Teams bei Solar-Log

Gut lebt, wer seine Leidenschaft zum Beruf machen kann. So gesehen, lebt Peter Winter sehr gut. Er ist im Produktmanagement von Solar-Log tätig. Erneuerbare Energien begleiten ihn schon sein Berufsleben lang und das Feuer für Sonnenstrom brennt nicht noch immer, sondern immer mehr. Schon sein Studium hatte er mit dem Ziel begonnen, Ingenieur im Bereich der Erneuerbaren zu werden.

Peter gibt beruflich vielleicht ein bisschen mehr Gas als der Durchschnitt der Menschen. Denn mit seinen 39 Lebensjahren hat er schon umfangreiche und unterschiedlichste Erfahrungen in der Energiebranche gesammelt. „Kopf und Herz hängen an Energie aus Sonne, Wind und mehr“, sagt er.

Eigentlich ist Peter Automatisierungstechniker, hat aber

bereits in den verschiedensten Bereichen und auf verschiedenen Kontinenten gearbeitet. Produktion, Produktmanagement, Vertrieb, Technologietransfer, Management – das alles ist ihm vertraut. Er kennt die Welt. Sein Berufsweg hat ihn schon nach Indien, Taiwan, China und Saudi-Arabien verschlagen. Dabei war der Aufbau einer schlüsselfertigen Solarzellen-Produktion in Taiwan ein prägendes Highlight seines Werdegangs. Peter hat unter anderem bei der Tochterfirma eines der größten deutschen Industrieunternehmen gearbeitet, bei einem Hersteller von Sondergas-Blockheizkraftwerken, einem Produzenten von Wechselrichtern, bei kleinen und wendigen Start-ups. Die Arbeit an der Schnittstelle zwischen Technik und Kunde hat ihn schon immer fasziniert. Da müsse man auch schon mal den „Feuerlöscher“ spielen, sagt er, aber genau



dieses Trouble Shooting macht den Job ja interessant. Bei Solar-Log kann er sich nun an dieser Schnittstelle austoben. Ihn haben nicht nur die Produkte überzeugt. Energiemanagement ist eine spannende und herausfordernde Aufgabe, sagt der zweifache Familienvater, „und hier liegt noch sehr viel Zukunftspotential“. Die Herausforderung liegt darin, verschiedene Komponenten zu einem zuverlässigen System zu verheiraten.

Im Unternehmen gefällt ihm besonders, dass man zwar ein global bekannter Player („jeder im Markt kennt Solar-Log“) mit viel Markterfahrung ist, sich aber dennoch ein gutes Stück weit die agile Start-up-Philosophie mit einer weitreichenden Flexibilität und kurzen Entscheidungswegen erhalten hat. „Ich liebe das“, sagt er und scheut sich bewusst nicht vor großen Worten. Wenn er von der „buzzing“ Atmosphäre spricht, dann summen nicht die Bienen im Schwarm, sondern er beschreibt das Gefühl, dass man mit den vielen fleißigen Händen im Haus etwas reißen kann. Es ist einfach ein ganz anderes Arbeiten als in einer Konzernstruktur, die Peter gut kennt. Der Schwerpunkt seiner Arbeit liegt auf dem Produktmanagement der Solar-Log Hardware, im Wesentlichen dem Solar-Log Base. „Logger“ ist für Peter ein inzwischen etwas antiquierter Begriff, „viel lieber sage ich Controller“. Dahinter verbirgt sich die Tatsache, dass reines Monitoring heute längst nur noch einen Teil der Kernkompetenz des Unternehmens aus dem schwäbischen Binsdorf ausmacht.

Der Themenbereich Sektorenkopplung gehört zu den Aufgaben des gebürtigen Sachsen. Hier sieht er noch ungemein viel brachliegende Möglichkeiten, nicht nur wegen der schnell wachsenden Elektromobilität. Es kommen immer weitere Verbraucher hinzu, insbesondere aus der Heizungs- und Lüftungstechnik. Da ist klar: „Optimale Energieverwendung wird immer wichtiger“. Die Zeit, in der die einzelnen Energieerzeuger sowie Verbraucher von Wärme und Strom nicht miteinander kommunizieren können, muss ein Ende nehmen. Mit Solar-Log möchte Peter die Hausaufgaben der Hersteller angehen und die einzelnen Welten miteinander vernetzen.

Grundsätzlich werden die Projekte im Bereich Commercial und Industrial immer größer, weiß Peter. Einen Reiz seiner Aufgabe sieht er darin, dass er unterschiedlichste

Kundengruppen betreut. Da ist der klassische Installateur ebenso wie der große Anlagenbetreiber. Entsprechend unterschiedlich sind die Anforderungen an die Solar-Log Soft- und Hardware und an den Service und Support. Jeder Kunde braucht die richtigen Funktionen zum richtigen Zeitpunkt, sagt er. Jedem gerecht zu werden, ist tatsächlich möglich und macht viel von der Motivation aus, mit der der Produktmanager Tag für Tag an die Arbeit geht. „Wir müssen die Kunden abholen“, sagt Peter. Damit wären wir wieder an der Schnittstelle Kunde und Technologie. Peter wohnt mit seiner Familie am Bodensee. Für einen Outdoor-Freak wie ihn genau der richtige Ort für eine erfüllte Freizeit in der Natur. Die vielen Möglichkeiten, die der See bietet, werden von Peter, seiner Frau, der 11-jährigen Tochter und dem 8-jährigen Sohn vor allem in den Sommermonaten ausgiebig genutzt. Dass es auch in die Berge nicht weit ist, betrachten sie als weiteren Vorteil. Wandern, Klettern inklusive anspruchsvoller Klettersteige, Biken, Boot fahren – alles das lässt sich mehr oder weniger vor der Haustüre in Angriff nehmen. „Unsere Tochter war noch keine Woche alt, als wir sie das erste Mal über den See geschippert haben“, sagt Peter. Mit den Kindern einen Dreitausender besteigen? Auch da haben er und seine Frau keine Berührungsängste.

Gut lebt, wer seine Leidenschaft zum Beruf machen kann. Noch besser lebt, wer Beruf und Freizeit so ausgefüllt gestaltet, dass das Glück greifbar wird.



Those who can turn their passion into a profession live well. Seen in this light, Peter Winter lives very well. He works in product management at Solar-Log. Renewable energies have accompanied him all his professional life and his passion for solar power is not only still burning, but burning increasingly more. He had already started his studies with the aim of becoming an engineer in the renewables field.

Professionally, Peter has perhaps always been a step ahead of the average person. Because with his 39 years, he's already gained extensive and diverse experience in the energy sector. "I've devoted my heart and soul to energy from the sun, wind and more," he says.

Peter is actually an automation engineer, but has already worked in a wide variety of fields and on different continents. Production, product management, sales, technology transfer, management – he's familiar with it all. He knows the world. His career has already taken him to India, Taiwan, China and Saudi Arabia. The establishment of a turnkey solar cell production plant in Taiwan was a formative highlight of his career. Peter has worked for the subsidiary of one of Germany's largest industrial companies, for a manufacturer of special gas-fired combined heat and power units, for a producer of inverters as well as for small and agile start-ups. Working at the interface between technology and customers has always fascinated him. Sometimes you have to play the "fire extinguisher", he says, but it's precisely this troubleshooting that makes the job interesting. At Solar-Log he can now indulge his passions at this interface. It wasn't just the products that convinced him. Energy management is an exciting and challenging task, says the father of two, "and there's still a lot of future potential here." The challenge lies in marrying different components into a reliable system.

What he particularly likes about the company is that although it's a globally known player ("everyone in the market knows Solar-Log") with a lot of market experience, it has nevertheless retained a good deal of its agile start-up philosophy with far-reaching flexibility and short decision-making paths. "I love that," he says, deliberately not shying away from effusive words. When he talks about the "buzzing" atmosphere, it's not bees buzzing in a swarm, but the feeling that you can pull something off with all the industrious hands beavering away in the company. It's simply a very different way of working than in a corporate structure, which Peter knows well.



His work focuses on providing product management support for the Solar-Log hardware, essentially the Solar-Log Base. "Logger" has now become a somewhat antiquated term for Peter: "I much prefer to say controller." Behind this is the fact that pure monitoring has long become just one of many core

areas of expertise provided by the company from Binsdorf in Swabia.

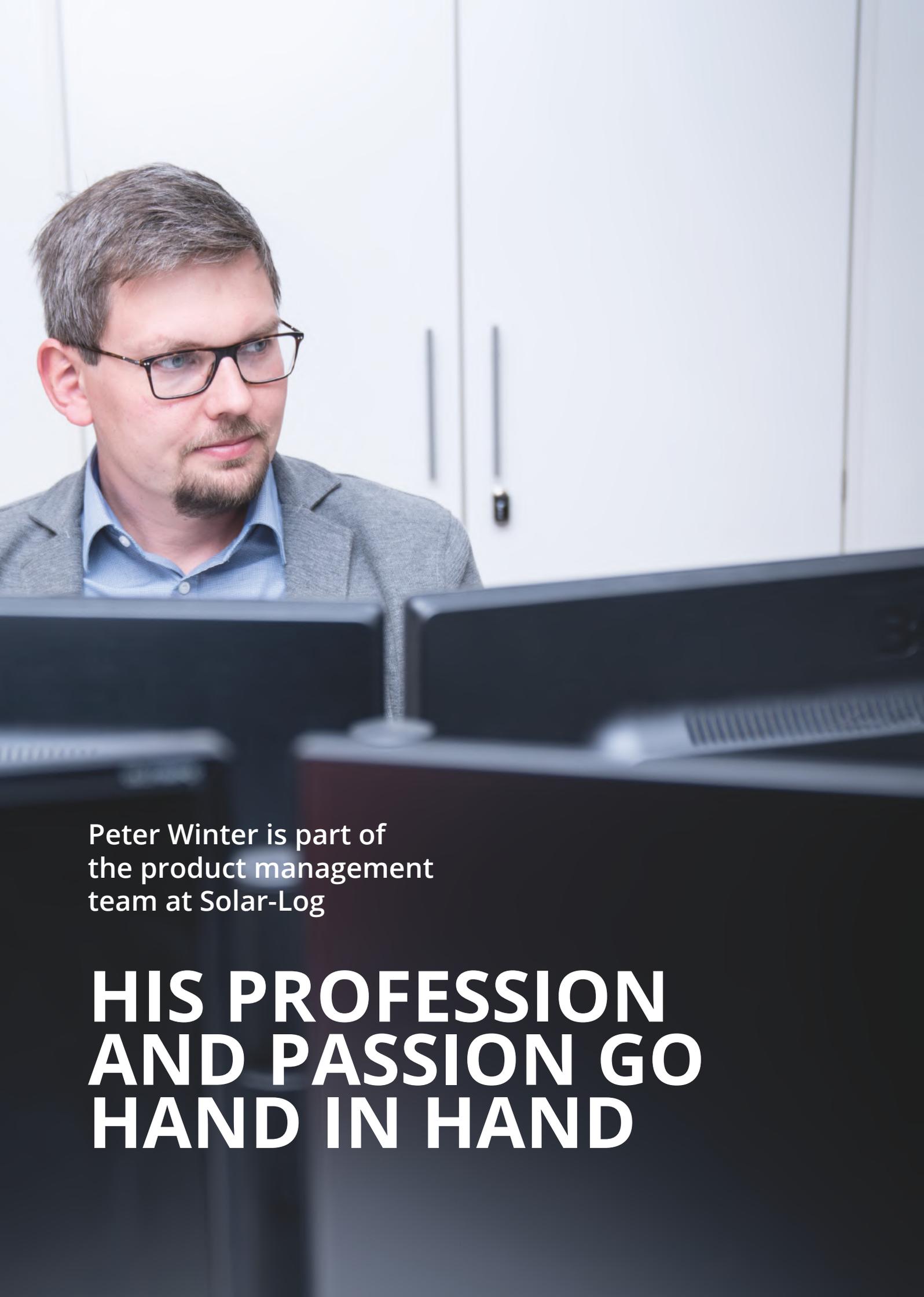
Sector coupling is also one of the tasks dealt with by the native Saxon. Here he still sees an immense amount of untapped potential, not only thanks to the fast-growing electromobility sector. There are increasingly more consumers, especially as a result of heating and ventilation technology. Here it's clearly evident: "Optimal energy use is becoming increasingly important." The era marked by a lack of communication between individual energy producers and consumers must come to an end. With Solar-Log, Peter wants to do the manufacturers' homework and network the individual worlds with one another.

Basically, the projects in the commercial and industrial sector are getting increasingly bigger, Peter explains. He sees one attraction of his job in the fact that he looks after the most diverse customer groups. There are traditional installers on the one hand as well as large-scale plant operators. The demands made on Solar-Log's software and hardware and in terms of the service and support are correspondingly different. Every customer needs the right functions at the right time, he says. Meeting everyone's needs is indeed possible and accounts for much of the motivation that drives the product manager's daily work. "We have to engage with the customers," says Peter. This brings us back to the interface between customers and technology.

Peter lives with his family on Lake Constance. For an outdoor enthusiast like him, this is exactly the right place for making the most of his leisure time in nature. The many possibilities offered by the lake are used extensively by Peter, his wife, 11-year-old daughter and 8-year-old son, especially in the summer months. The fact that the mountains are not far away is another advantage for them. Hiking, climbing – including challenging via ferratas climbing routes – as well as biking and boating are all virtually on their doorstep. "Our daughter wasn't even a week old when we took her across the lake for the first time," says Peter. Climb a three thousand-metre mountain with the kids? He and his wife have no worries about that either.

Those who can turn their passion into a profession live well. Those who can combine work and leisure so that happiness becomes tangible reality live even better.





Peter Winter is part of
the product management
team at Solar-Log

**HIS PROFESSION
AND PASSION GO
HAND IN HAND**

DIE WETTER-PROFIS AUS DER SCHWEIZ

Solar-Log vertraut auf meteoblue

Qualitativ hochwertige Wettervorhersagen für jeden Punkt an Land oder auf See: Das ist das Geschäftsmodell von meteoblue. Genutzt wird es nicht zuletzt von Unternehmen, die wetterabhängige Entscheidungen treffen müssen. Solar-Log vertraut seit vielen Jahren auf meteoblue, um mit seinen eigenen Berechnungsmodellen genaue PV-Leistungsvorhersagen treffen zu können. meteoblue bietet Daten für Standortanalysen, standort- und flächenspezifische Solarstromprognosen sowie Dienstleistungen für den Energiehandel.

Die Zusammenarbeit mit Solar-Log bietet für beide Partner spannende Projekte, aktuell beispielsweise die Entwicklung eines neuen Wettermoduls. Dadurch können unnötige Wartungseinsätze vermieden und Kosten gespart werden.“ Das Modul ermöglicht, mit Hilfe von Wetterkarten und Wetterrisiko-Indikatoren insbesondere Operation & Maintenance der Anlagen weiter zu verbessern. Zum Beispiel können so bestimmte Fehlermeldungen direkt mit Wetterereignissen wie Gewitter, Sturm, Schnee oder Saharastaub in Verbindung gebracht werden.

Ursprünglich ging es bei der Zusammenarbeit von meteoblue mit Solar-Log ausschließlich um PV-Monitoring. Mit der Weiterentwicklung Solar-Logs zum Anbieter konfektionierter sowie individueller Lösungen rund um erneuerbare Energien hat sich die Kooperation noch einmal

deutlich ausgeweitet. meteoblue profitiert davon unter anderem durch noch genauere PV-Leistungsdaten-Vorhersagen.

meteoblue liefert hochzuverlässige Wetterdaten und -visualisierungen über eine Schnittstelle (API). Die Datenverfügbarkeit liegt annähernd bei 100 Prozent. Um die bestmögliche Datenqualität zu erreichen, werden über 30 Wettermodelle mit Hilfe von Machine Learning mit Mess- und Beobachtungsdaten kombiniert. Dabei wird zunächst die Strahlungsprognose anhand von Messungen regelmäßig validiert und verbessert. So konnte meteoblue durch die intelligente Kombination von Wettermodellen Fehlerquoten um bis zu 30 Prozent senken. Für die Berechnung des PV-Referenzertrages wird detaillierte Modellierung von Modultemperatur, Reflexionsverlusten und Schwachlichtverhalten durchgeführt. Im Tagesverlauf werden die Prognosen im 15-Minutentakt anhand des aktuellen Satellitenbildes korrigiert, wobei auch rückwirkend Werte für das PV-Monitoring bereitgestellt werden.

Die meteoblue-Wettervorhersagen wurden ursprünglich an der Universität Basel entwickelt. Schnell lernten Bergsteiger, Piloten, Astronomen und Wissenschaftler aller Couleur die exakten Modelle schätzen. Im Jahr 2006 wurde meteoblue dann als eigenständiges Unternehmen gegründet.





THE WEATHER PROFESSIONALS FROM SWITZERLAND

Solar-Log banks on meteoblue

High-quality weather forecasts for any point on land or at sea: That's meteoblue's business model. It's used not least by companies that have to make weather-dependent decisions. Solar-Log has relied on meteoblue for many years to make accurate PV power forecasts with its own calculation models. meteoblue offers data for site analyses, site- and area-specific solar power forecasts as well as services for energy trading.

The collaboration with Solar-Log offers exciting projects for both partners, such as the current development of a new weather module. This will prevent unnecessary maintenance and saves costs. The module enables the operation and maintenance of the plants to be further improved with the help of weather maps and weather risk indicators. For example, specific error messages can be directly linked to weather events such as thunderstorms, gales, snow or Sahara dust.

Originally, the collaboration between meteoblue and



Solar-Log was exclusively concerned with PV monitoring. With the further development of Solar-Log into a provider of ready-made as well as individual solutions for all aspects of renewable energies, the collaboration has once again expanded significantly. meteoblue benefits from this through, for example, even more accurate PV power data forecasts.

meteoblue provides highly reliable weather data and visualisations via an interface (API). There is close to 100 per cent data availability. To achieve the best possible data quality, over 30 weather models are combined with measurement and observation data using machine learning. As part of the process, the radiation forecast is first validated and improved on a regular basis using measurements. This has enabled meteoblue to reduce error rates by up to 30 per cent by intelligently combining weather models. To calculate the PV reference yield, the module temperature, reflection losses and low-light behaviour are modelled in detail. During the course of the day, the forecasts are corrected every 15 minutes based on the current satellite image, and retroactive values are also provided for PV monitoring.

The meteoblue weather forecasts were originally developed at the University of Basel. Mountaineers, pilots, astronomers and scientists of every stripe quickly came to appreciate the accurate models. meteoblue was then founded as an independent company in 2006.

SONNENSTROM FÜRS PFLEGEHEIM



Ein Beispiel aus dem
Norden Deutschlands

Ein Anker symbolisiert Hoffnung und Heimat, er steht für die Gewissheit, dass man immer zurück nach Hause, zu seinem Hafen kehren wird. Der Ankerpunkt bietet einen ruhigen Hafen, von dem aus alles möglich ist. Ein Ort für Freude, Kraft und Hoffnung. (Motto des „Ankerpunkt“ in Flensburg)

Nachhaltig produzierter Ökostrom ist immer ein Gewinn. Ein Solar-Log Projekt aus dem deutschen Norden zeigt, wie alle Beteiligten von sauberem, selbst erzeugtem Strom profitieren. In diesem Fall sind das der Hausbesitzer, die Mieter und die Stadtwerke Flensburg, die sich über eine win-win-win-Situation freuen können.

Auf zwei Gebäuden des Wohnheims hat Pflegeheim-Inhaber Stefan Boysen großzügige Photovoltaikanlagen gebaut, natürlich mit Speicher. Überwacht wird die Stromproduktion der Anlagen durch den regionalen Solar-Log Partner DS Elektrotechnik, einem erfahrenen und engagierten Betrieb in den Bereichen Solar und Elektrotechnik. „Ein schönes Projekt“, sagt Inhaber Dirk Skrydstrup. Er ist schon lange überzeugter Verfechter der Photovoltaik und passt damit bestens als Partner zu Solar-Log. „Ungewöhnlich war, dass wir eine so große Anlage mit insgesamt rund 80 Wohneinheiten visualisiert haben“, so Dirk Skrydstrup. Zusammen mit den Experten von Solar-Log hat er das maßgeschneiderte Visualisierungs- und Überwachungspaket für das Projekt geschnürt.

Zum Einsatz kommen die Hardwarekomponenten Solar-Log Base 100 mit Gesamtverbrauchsmessung und Speichermanagement. Zudem sind für jede Wohneinheit ein Gateway Solar-Log 50 und ein Solar-Log™ PRO380 Verbrauchszähler verbaut. Dank der ausgewählten Hardwareprodukte von Solar-Log und der professionellen Visualisierung von Strom-Verbräuchen und Produktion auf dem Solar-Log WEB Enerest™ 4 Portal von Solar-Log (samt der neuen App) sind bei diesem nicht ganz einfachen Projekt die Anforderungen von KfW 40 Plus an die Visualisierung der Ökostromproduktion und der jeweiligen persönlichen Verbrauchswerte vorbildlich erfüllt. Stromerzeugung und -verbrauch werden in 15-Minuten-Werten dargestellt. Durch die professionelle Visualisierung gab es auch eine entsprechende staatliche Unterstützung für die Investition, die durchaus als Vorbild für andere vergleichbare Projekte dienen kann.

Ein weiterer Vorteil für Besitzer Stefan Boysen neben der namhaften Förderung: er muss nicht zeitraubend mit jedem einzelnen Mieter extra abrechnen. Die Stadtwerk Flensburg treten als Pächter der Photovoltaikanlagen auf, können so ihren regionalen Strom an die Mieter verkaufen und generieren langfristige Kundenbeziehungen. Die Mieter wiederum freuen sich über einen günstigen Stromtarif und tun mit dem Bezug von sauberer Ökoenergie etwas für die Umwelt.

Welche Komponenten kommen zum Einsatz?

Logbuch:

1. Projekt Tastruper Weg 40, Wohnheim Ankerpunkt 40: Gebäude mit 15 Wohnungen und 28 Zimmern. Verbaut ist eine PV-Anlage mit etwa 60 kWp Leistung.
 - 1 x Solar-Log Base 100 mit Gesamtverbrauchsmessung
 - 15 x Solar-Log™ PRO380 Unterverbrauchszählern
 - 28 x Gateway Solar-Log 50
 - 28 x Solar-Log™ PRO1 Verbrauchszähler für die Zimmer.
2. Projekt Tastruper Weg 42, Wohnheim Ankerpunkt 42: Gebäude mit 23 Wohnungen und 15 Zimmern. Verbaut ist eine PV-Anlage mit etwa 90 kWp Leistung.
 - 1 x Solar-Log Base 100 mit Gesamtverbrauchsmessung
 - 23 x Solar-Log™ PRO380 Unterverbrauchszählern
 - 38 x Gateway Solar-Log 50
 - 15 x Solar-Log™ PRO1 Verbrauchszähler.

Im Pflegewohnheim „Ankerpunkt“ in Flensburg werden Menschen liebevoll betreut, die hier in kleinen Wohngruppen leben. Das sind nicht zwingend Senioren, sondern es leben auch junge Menschen hier, die einen besonderen Betreuungsbedarf haben. Im „Ankerpunkt“ sollen sie jeweils so selbstbestimmt wie möglich ihren Alltag bewältigen, umfassende medizinische und therapeutische Unterstützung inklusive. Junges Wohnen und stationäre Seniorenpflege gehen Hand in Hand. Im Ankerpunkt gibt es knapp 30 Plätze für pflegebedürftige Senioren. Außerdem leben hier etwa ein Dutzend weitere Bewohner im Alter ab 18 Jahren, die infolge einer Erkrankung oder eines Unfalls einen erhöhten Pflegebedarf haben.

SOLAR POWER FOR NURSING HOMES

An example from
northern Germany



Anchors symbolise hope and homecoming, they represent the certainty that one will always return home, to one's haven. The Ankerpunkt (Anchor Point) offers a calm haven from where everything is possible. A place for joy, strength and hope. (Motto of the nursing home "Ankerpunkt" in Flensburg).

Sustainably produced green electricity is always a winner. A Solar-Log project from northern Germany shows how everyone involved benefits from clean, self-generated electricity. In this case, it's the home-owner, tenants and the Stadtwerke Flensburg municipal utility company who can enjoy a win-win situation.

Nursing home owner Stefan Boysen has installed generously sized photovoltaic systems on two of the buildings at the residential home, naturally with storage. The system's power production is monitored by Solar-Log's regional partner DS Elektrotechnik, an experienced and committed company in the solar and electrical engineering fields. "A nice project," confirms the company's owner Dirk Skrydstrup. He's long been a staunch advocate of photovoltaics, and is thus a perfect fit as a Solar-Log partner. "What was unusual was that we were providing visualisation for such a large installation with around 80 residential units in total," says Dirk Skrydstrup. Together with the Solar-Log experts, he put together the customised visualisation and monitoring package for the project.

The Solar-Log Base 100 hardware components with total consumption measurement and storage management are used. In addition, an Gateway Solar-Log 50 and a Solar-Log™ PRO380 consumption meter are installed for each residential unit. In this by no means straightforward project, the selected hardware products from Solar-Log and the professionally visualised power consumption and production on Solar-Log WEB Enerest™ 4 portal (including the new app) enable the KfW 40 Plus energy efficient construction requirements for visualising green power production and the respective personal consumption values to be met in an exemplary manner. The power production and consumption are displayed in 15-minute values. Thanks to the professional visualisation, there was also corresponding government support for the investment, which can certainly serve as a model for other comparable projects.

In addition to the sizeable subsidy, another advantage for owner Stefan Boysen is that he doesn't have to do

time-consuming billing for each individual tenant. Stadtwerk Flensburg acts as the leaseholder of the photovoltaic systems, which enables it to sell its regional electricity to the tenants and generate long-term customer relationships. The tenants, in turn, are delighted to have a favourable electricity tariff and are doing their bit for the environment by purchasing clean green energy.

In the Ankerpunkt nursing home in Flensburg, people are lovingly cared for and live there in small residential groups. It's not necessarily just senior citizens who live here but also young people with special care needs. Ankerpunkt enables them to manage their everyday lives as independently as possible, including with comprehensive medical and therapeutic support. Residential accommodation for young people and inpatient care for the elderly go hand in hand. At Ankerpunkt there are almost 30 places for senior citizens in need of care. In addition, there are about a dozen other residents aged 18 and over who have increased care needs as a result of an illness or accident.

Which components are used?

Logbook:

1. Project Tastruper Weg 40, Ankerpunkt 40 care home: Building with 15 flats and 28 rooms. A PV system with an output of about 60 kWp is installed.
 - 1 x Solar-Log Base 100 with total consumption metering
 - 15 x Solar-Log™ PRO380 sub-consumption meters
 - 28 x Gateway Solar-Log 50
 - 28 x Solar-Log™ PRO1 consumption meters for the rooms.
2. Project Tastruper Weg 42, Ankerpunkt 42 care home: Building with 23 flats and 15 rooms. A PV system with an output of about 90 kWp is installed.
 - 1 x Solar-Log Base 100 with total consumption metering
 - 23 x Solar-Log™ PRO380 sub-consumption meters
 - 38 x Gateway Solar-Log 50
 - 15 x Solar-Log™ PRO1 consumption meters.

WAS MACHT DIE ZUSAMMENARBEIT VON SOLAR-LOG UND SOLARFOX® BESONDERS?

Produktions Synergie seit der ersten Stunde

Seit mehr als 10 Jahren kooperieren Solar-Log und SOLARFOX®. Schon bei den ersten gemeinsamen Gesprächen im Jahr 2010 wurde klar, dass sich beide Produkte ideal ergänzen. Während man sich bei Solar-Log auf das Erfassen und Sammeln der Daten konzentrierte, stand bei SOLARFOX® stets die publikumswirksame Visualisierung im Fokus. Nicht nur die Produkte harmonierten von Anfang an, sondern auch die Teams der beiden eigenständigen Unternehmen.

Bereits kurz nach den ersten Gesprächen bei Solar-Log im baden-württembergischen Binsdorf machte sich das Team von SOLARFOX® in Hessen an die Arbeit und optimierte die gemeinsamen Datenschnittstellen. Auf den Displays konnten nun Ertrags- und Verbrauchsdaten sowie die CO₂-Einsparung in Form einer modernen und ansprechenden Live-Präsentation gezeigt werden. Das bedeutet einen deutlichen Mehrwert im Vergleich zu den bisherigen althergebrachten Segmentanzeigen mit weitgehend statischem und abstraktem Inhalt.

Es dauerte nicht lange, bis die Kunden diesen Mehrwert erkannten und beide Produkte regelmäßig in Kombination einsetzten. Auf diese Weise wurde europaweit eine große Anzahl kommunaler, bzw. öffentlicher und gewerblicher Liegenschaften ausgestattet.

Moderne Datenanbindung durch API

Über die Zeit hat sich auch die technische Anbindung weiterentwickelt. Kunden, die einen Solar-Log nutzen, können mit wenigen Mausklicks Ihre Daten aus dem Solar-Log WEB Enerest™ Portal auf einem SOLARFOX® Display zur Anzeige bringen. Ein

Stromanschluss und ein Internetzugang für Solar-Log und SOLARFOX® Display reichen aus. Dabei spielt es keine Rolle, wo genau sich beide Endgeräte befinden.

In Bezug auf die neue API für das Solar-Log WEB Enerest™ 4 Portal konnten Solar-Log und SOLARFOX® deutliche Verbesserungen im Hinblick auf die Datenschnittstelle und die Nutzerführung etablieren. Hilfreich waren dabei ein enger Austausch unter den Entwicklern und regelmäßige Absprachen.

Gemeinsam von der Nische in den Mainstream

Auch international profitieren beide Unternehmen von der Zusammenarbeit. Im Zuge der Internationalisierung des Unternehmens hat Solar-Log in den vergangenen Jahren in vielen Ländern erfolgreiche Vertriebskooperationen mit zahlreichen Länderpartnern etabliert. In vielen Ländern haben diese Distributoren auch die SOLARFOX® Produkte in ihr Lieferprogramm als Ergänzung aufgenommen und profitieren heute deutlich von dieser Entscheidung. So konnten in einigen Ländern durch die Kooperation absatzstarke Projekte gewonnen und über viele Jahre erfolgreich begleitet werden. „Wir freuen uns, dass mit der Aufnahme unserer Displays in das Lieferprogramm bereits ein großes Interesse bei [...] Interessenten generiert wurde und freuen uns auf eine spannende Zeit“, so SOLARFOX® Geschäftsführer Michael Stübing.



WHAT MAKES THE COLLABORATION BETWEEN SOLAR-LOG AND SOLARFOX® SPECIAL?

Product synergy since the very beginning
Solar-Log and SOLARFOX® have been working together for more than 10 years. Right from the initial joint discussions in 2010, it became clear that both products complement each other ideally. While Solar-Log concentrated on recording and collecting data, SOLARFOX® always focused on visually compelling displays. Not only did the products harmonise right from the start, but also the teams from the two independent companies.

Shortly after the initial discussions at Solar-Log in Binsdorf, Baden-Württemberg, the SOLARFOX® team in Hesse got to work on optimising the shared data interfaces. Yield and consumption data, as well as CO₂ savings, could now be shown on the displays in the form of a modern and engaging live presentation. This provided clear added value compared with the previous rather conventional segment displays with largely static abstract content.

It did not take long before customers recognised this added value and regularly used both products in combination. This led to a large number of municipal, public and commercial properties being equipped throughout Europe.

Modern data connection through API

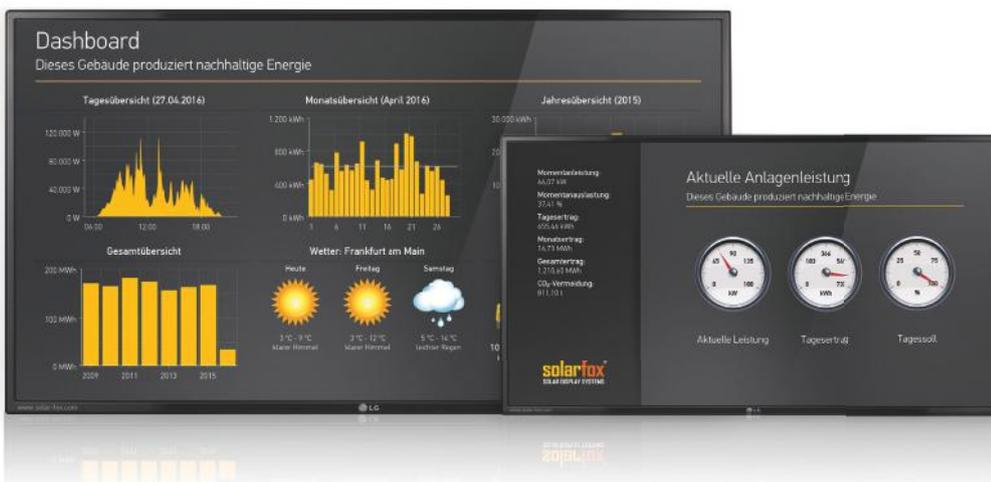
Over time, the technical connection has also evolved. Customers who use a Solar-Log can visualise their data from the

Solar-Log WEB Enerest™ portal on a SOLARFOX® display with just a few mouse clicks. A power connection and internet access for Solar-Log and the SOLARFOX® display are all that are needed, and it doesn't matter where exactly both end devices are located.

With regard to the new API for the Solar-Log WEB Enerest™ 4 portal, Solar-Log and SOLARFOX® have achieved significant improvements in terms of the data interface and user guidance. Close conferral between the developers and regular consultations were helpful in this regard.

Together from niche to mainstream

Both companies also benefit internationally from the collaboration. In the course of the company's internationalisation, Solar-Log has established successful sales collaborations with numerous country partners in many countries in recent years. In many countries, these distributors have also included SOLARFOX® items in their product range as a supplement, and are now clearly benefiting from this decision. In some countries, for example, projects with a high sales turnover have been instigated through the collaboration and successfully supported over many years. "We're delighted that the inclusion of our displays in the product range has already generated a great deal of interest among [...] and we're looking forward to exciting times ahead," says SOLARFOX® Managing Director Michael Stübing.





WELCOME
— WE ARE —
OPEN
— PLEASE COME IN —



solar-log.shop/de-de



solar-log.shop/en-gb

24 STUNDEN /
HOURS

GUCK-MAL HAVE A LOOK



Sie haben unsere Präsentationen verpasst?
Hier geht's zu den Videos!

*Did you miss any our presentation?
Scan here for the videos!*

IHR WISSEN IHR VORSPRUNG

Die Solar-Log Academy

Wissen, das Ihnen den Vorsprung sichert: das bieten Schulungen und Webinare der Solar-Log Academy. Hier haben Sie die Wahl – wollen Sie sich unsere technischen Schulungen ansehen, die wir für Sie aufgezeichnet haben? Oder interessieren Sie sich für unsere Webinare?

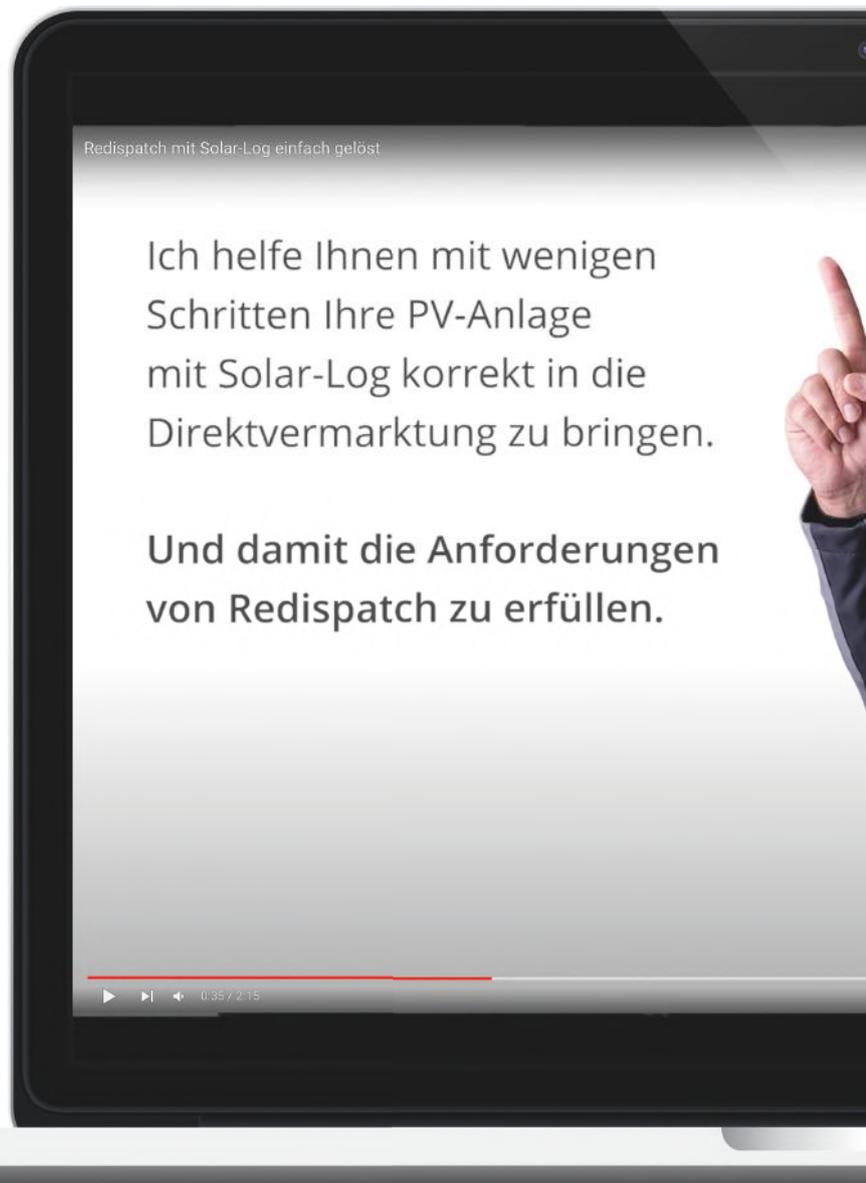
Hier geht es zu den aufgezeichneten Webinaren:



Es gibt technische Fragen, die Sie klären wollen? Dann melden Sie sich doch zu einer Live-Schulung an, die wir unseren Kunden kostenlos anbieten. Unsere Schulungsinhalte werden natürlich laufend aktualisiert und an die aktuellen Produkte angepasst.

Hätten Sie gerne eine individuelle Schulung – eventuell sogar bei sich im Haus? Dann wenden Sie sich an Ihren Ansprechpartner bei Solar-Log.

Hier geht es zu den Live-Schulungen:



YOUR KNOWLEDGE YOUR ADVANTAGE

The Solar-Log Academy

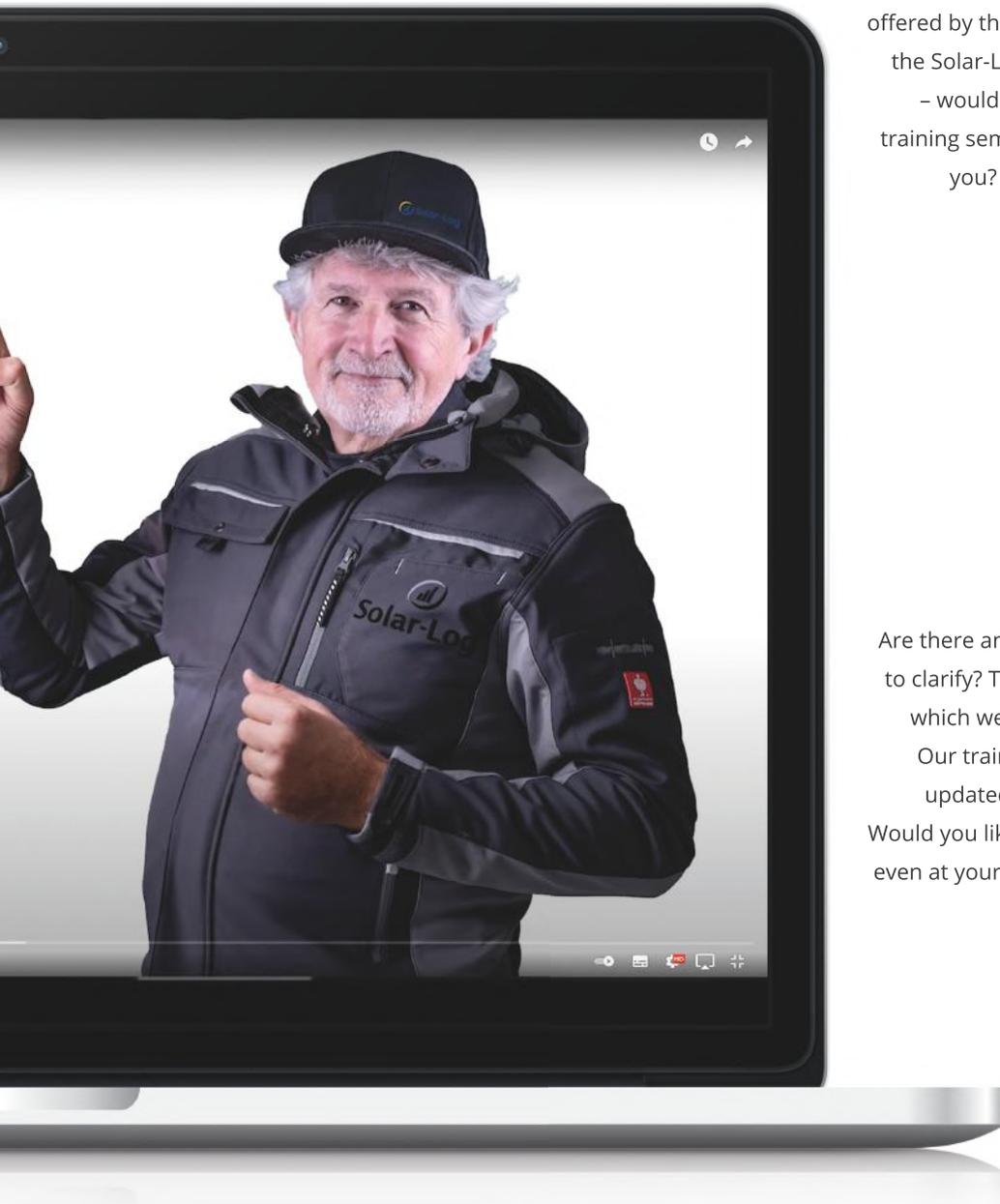
Knowledge that gives you the edge: that's what's offered by the training seminars and webinars from the Solar-Log Academy. Here you have the choice – would you like to have a look at our technical training seminars, which we have pre-recorded for you? Or are you interested in our webinars?

Click here to go to
the recorded webinars:



Are there any technical aspects that you would like to clarify? Then register for a live training seminar, which we offer to our customers free of charge: Our training content is, of course, continuously updated and adapted to the current products. Would you like to have individual training – perhaps even at your company? Then get in touch with your contact person at Solar-Log.

Click here to go to
the live training:





© 2022

Solar-Log GmbH

www.solar-log.com

