

#3.0

POWER

Ideen-Fabrik /// Ideas factory

Interview Solar-Log CPO Holger Schroth

Zukunft ist heute /// Future is today

BKW & Solar-Log

Neues aus dem All /// News from Space

Solar-Log Virtuelle Messe /// Solar-Log virtual fair

Der Berg ruft /// The Mountain Calls

Interview Andy Holzer



Das Triple ist geschafft

Liebe Leserinnen und Leser,

We create connections. Wir schaffen Verbindungen sowohl in technischer Hinsicht, wie auch auf menschlicher Ebene. Sie halten das dritte POWER-Magazin in den Händen und auch mit ihm wollen wir Verbindungen schaffen und vertiefen - Verbindungen zu Ihnen, unseren Partnern und Kunden. Damit ist die POWER-Trilogie fertig, das POWER-Triple sozusagen geschafft. Auch in der POWER 2021 beleuchten wir wieder viele Aspekte einer sauberen Energiegegenwart und -zukunft.

We create connections. Das ist auch der Titel, den wir unserer virtuellen Messe gegeben haben, die vom 21.09.-07.10.2021 online ist. Schon früh im Jahr, als noch lange nicht klar war, ob es eine Intersolar 2021 geben kann oder nicht, haben wir uns für eine virtuelle Alternative entschieden. Dies nicht zuletzt wegen Ihrer sehr positiven Resonanz auf unsere letztjährige Online-Messe und zum Schutz unserer Kunden und Mitarbeiter. Herzlich laden wir Sie dazu ein, unsere Messe ganz bequem von zuhause aus zu besuchen.

Wir wollen Ihnen wieder umfangreiche Informationen, Anregung und Orientierung bieten. Dazu haben wir eine Reihe interessanter Webinare, Experten-Diskussionen und Vorträge mit namhaften Akteuren der Energiebranche vorbereitet. Ein Höhepunkt der Veranstaltung wird sicher der Vortrag von Andy Holzer, dem weltbekannten blinden Alpinisten. Sein Thema: „Den Sehenden die Augen öffnen“. Das komplette Programm der virtuellen Messe finden Sie, wenn Sie die POWER durchblättern und natürlich auch auf unserer Homepage www.solar-log.com

Neben vielen Informationen sollen Spaß und die Unterhaltung bei unserer Messe ebenso wenig fehlen wie im vorliegenden POWER-Magazin. Seit 1. Juni firmiert unser Unternehmen Solare Datensysteme GmbH, wie Sie als Partner bereits wissen, unter dem Namen Solar-Log GmbH. Alles andere bleibt. Sie werden weiterhin auf ein engagiertes Team treffen, das voller POWER bei der Weiterentwicklung der Möglichkeiten regenerativer Energien voran geht. Viel Spaß beim Lesen der POWER 3.0 und beim Besuch unserer virtuellen Messe!



The treble has been achieved

Dear readers,

We create connections. We do this both in technical terms and on a human level. You're holding the third POWER magazine in your hands, and with it we also want to create and deepen connections – connections to you, our partners and customers. This completes the POWER trilogy, the POWER treble, so to speak. In POWER 2021, we will once again illuminate many aspects of a clean energy present and future.

We create connections. This is also the title we've given to our virtual trade fair, which will be online at www.solar-log.com from September 21st to October 7th 2021. As was the case last year, the global pandemic has thrown a very big spanner in the plans for our industry's leading trade fair, Intersolar. Early in the year, when it was far from clear whether or not there would be an Intersolar 2021, we decided on a virtual alternative. This was not least because of your very positive response to last year's online trade fair and to protect our customers and employees. We cordially invite you to visit our trade fair from the comfort of your own home.

Once again, we want to offer you extensive information, inspiration and guidance. To this end, we've prepared a series of interesting webinars, expert discussions and presentations. Visit one of our country-specific webinars depending on your needs. Our country partners will inform and train you specifically according to the conditions of each country. You can find out more by leafing through POWER and, of course, on our homepage at www.solar-log.com

In addition to a lot of information, fun and entertainment should not be missing at our fair, just like in this POWER magazine. You know us as Solar-Log GmbH, but we're much better known worldwide for our Solar-Log products. So why not standardise the name and simply avoid possible uncertainties? No sooner said than done. Since 1. June our company has been trading as Solar-Log GmbH. Everything else remains the same. You will continue to meet a committed team that is full of POWER in advancing the possibilities of renewable energies. Enjoy reading POWER 3.0!



INNOVATIONSTENT

Die Ideen-Pipeline ist randvoll gefüllt
Holger Schroth vom Solar-Log Produktmanagement gibt Einblicke in aktuelle Entwicklungen

*The ideas pipeline is filled to the brim
Holger Schroth from Solar-Log's product management
provides an insight into current developments*



8



18

Der Laden brummt, die Biene summt
Naturschutz ist bei Solar-Log praktizierte Überzeugung

*The business and the bees are buzzing
Nature conservation is something we practise with conviction
at Solar-Log*

- 16** Partnerschaft im besten Sinne
Partnership in the very best sense
- 26** Power Marketing
Power Marketing
- 30** Strom vom Straßenrand
Electricity from the roadside
- 40** Wir leben die Marke
We live the brand
- 58** POWER- Grill -Verlosung
POWER barbecue prize draw



22

Die Welt ist nicht genug
Solar-Log geht ins All – Gehen Sie mit!

*The world is not enough
Solar-Log is going into space – come join us!*

Die schnelle Hilfe bei allen Problemen

Quick help for all problems

34



36

Energie rund um die Sonnenuhr
Die ertragsreichste Solarfassade Europas

*Energy around the solar clock
Europe's highest-yield solar façade*

Jeder Tag ist eine Einzelausgabe des Universums
Der blinde Extrembergsteiger Andy Holzer im Interview

*Every day is a single edition of the universe
Interview with blind extreme mountaineer Andy Holzer*

44



50

Sonnenstrom fürs Pflegeheim
Ein Beispiel aus dem Norden Deutschlands

*Solar power for nursing homes
An example from northern Germany*

Gute
Lösungen
einfach
umgesetzt

Solar-Log Base
15, 100, 2000

MOD 485
Schnittstellen-
erweiterung

MOD I/O
Schnittstelle &
Smart Energy

Good
solutions
simply im-
plemented

Solar-Log

Energie-Management-System Solar-Log™ – mehr als nur PV Monitoring

Monitoring Service durch uns für Sie Solar-Log™ WEB-4U
Unser Operationsteam überwacht Ihre Portal-Anlagen lückenlos für Sie und meldet sich, wenn ein Serviceeinsatz nötig ist, innerhalb 24 Stunden bei Ihnen mit einer konkreten Fehlerbeschreibung sowie der Empfehlung für den Serviceeinsatz.

Solar-Log™ Konfigurator

Mit dem Solar-Log™ Konfigurator bieten wir Ihnen eine einfache, schnelle und zuverlässige Auswahlhilfe aller benötigten Artikel, Lizenzen sowie Dienstleistungen, die Sie für Ihre persönliche Anlagendefinition benötigen.

Sektorenkopplung

Heizen, Kühlen, E-Charge Lösungen: optimale Ausnutzung der selbst erzeugten Energie durch direktes Ansteuern von Wärmepumpe, Heizstab, Klimaanlage, Elektroheizung, Ladesäule / Wallbox und weitere Verbraucher.

Direktvermarktung

Von der Schnellkalkulation bis zur fertigen Lösung komplett aus einer Hand oder in Kooperation mit jedem Direktvermarkter in Deutschland.

Powermanagement-Lösungen für alle Anlagengrößen

Wir prüfen die Anforderungen der TAB des Netzbetreibers und bieten Ihnen die komplette Lösung dazu an – Einspeisemanagement.

Herstellerunabhängige Monitoringlösung

Lückenloses Überwachen aller Komponenten Ihrer PV Anlage.

- Fernzugriff via Portalüberwachung
- Online Support
- Reporting
- KfW 40 Plus Visualisierungskonzept
- Kompatibilität prüfbar unter: Komponentendatenbank

Solar-Log™ energy management system – more than just PV monitoring

Monitoring service by us for you – Solar-Log™ WEB-4U

Our operation team monitors your portal plants seamlessly for you and, if a service callout is necessary, we'll contact you within 24 hours with a specific description of the fault and a recommendation for the service deployment.

Solar-Log™ Configurator

With the Solar-Log™ Configurator we offer you a simple, fast and reliable tool for selecting all the required articles, licences and services that you need for defining your personal system.

Sector coupling

Heating, cooling, e-charge solutions, optimum utilisation of self-generated energy through direct control of heat pumps, heating element, air-conditioning, electric heating, charging station / wall box and other loads.

Direct marketing

From quick calculations to finished solutions completely from one source or in cooperation with any direct marketer in Germany.

Power management solutions for all plant sizes

We check the requirements regarding the grid operator's technical connection rules (TCRs) and offer you the complete solution for the feed-in management.

Manufacturer-independent monitoring solution

Seamless monitoring of all components for your PV system.

- Remote access via portal monitoring
- Online support
- Reporting
- KfW 40 Plus visualisation concept (in Germany)
- Compatibility checkable in the component database

A person is sitting on a red armchair, using a laptop. The person is wearing blue jeans and white Adidas sneakers. The background is a bright room with a window. The text is overlaid on the image.

Die Ideen- Pipeline ist randvoll gefüllt

Holger Schroth vom
Solar-Log Produkt-
management gibt
Einblicke in aktuelle
Entwicklungen

Unter Strom“ – so hatten wir in der POWER 2.0 unsere Story über Holger Schroth betitelt. Damals war er noch Marketing-Chef, seit etwas über einem Jahr leitet er mittlerweile die Bereiche Produktmanagement und Entwicklung bei Solar-Log und ist in dieser Funktion auch Mitglied der Geschäftsleitung. Wir haben mit dem Chief Product Officer (CPO) von Solar-Log gesprochen, um mehr über die Herausforderungen und Produktstrategie von Solar-Log zu erfahren.

Holger, hinter Solar-Log, aber auch hinter Dir persönlich liegen spannende Monate. Was waren für Dich bisher die größten Herausforderungen in Deiner neuen Position?

Die vergangenen Monate sind aus meiner Sicht sehr spannend gewesen und wenn ich einen kurzen Moment innehalte, kommt es mir vor als hätte ich gestern gestartet. Solar-Log ist aktuell in einer spannenden Phase, in der wir uns vom klassischen Anbieter einer „loggerzentrierten“ Monitoring-Lösung hin zu einer Systemlösung entwickeln, welche dem Nutzer neben einem unterstützenden Monitoring zusätzliche Mehrwerte bietet. Eine der größten Herausforderungen war sicherlich, schnell mit dem Team in Interaktion treten zu können, ich hatte zwar schon Berührungspunkte mit einzelnen durch meine Arbeit als Leiter Marketing und der Arbeit im Rahmen der Strategieprozesse, in der neuen Rolle wird jedoch erwartet, dass ich die Strategie in die Produkte überführe. Hier gibt es bereits einen Fahrplan und diesen kann man nicht einfach umkrepeln, da dies das Team sicherlich verunsichert hätte, beziehungsweise den Output schmälert.

Zusätzlich waren und sind einige spannenden Aufgaben im Team am Laufen, welche uns vor größeren Herausforderungen stellten, das beste Beispiel hierfür ist sicherlich die Umsetzung der VDE AR 4110 – diese forderte und fordert uns sicherlich mehr als wir zu Beginn angenommen hatte. Das Team hat super zusammengearbeitet und die Lösung, die wir heute unseren Kunden anbieten können, kann hier sicherlich mit den Wettbewerbern im Markt mithalten.

Solar-Log hat sich vom global führenden Monitoring-Unternehmen zu einem smarten Player der Energiebranche weiterentwickelt, der viele Anforderungen in den Bereichen Powermanagement, Direktvermarktung, Sektorenkopplung und mehr abdeckt. Worauf legen Du und Dein Team aktuell den Fokus der Arbeit?

Wir haben mehrere Schwerpunkte entsprechend unserer strategischen Ausrichtung und der aktuell anstehenden Aufgaben in den Entwicklungsteams – im Bereich der Entwicklung unserer neuen Monitoring Plattform Solar-Log WEB Enerest™ 4 geht es im Wesentlichen darum, dem Anwender weitere Features zu bieten und den Umzug der bestehenden Nutzer von der bisherigen Plattform zur neuen Plattform vorzubereiten und durchzuführen. Hierfür haben wir seit Beginn des Jahres ein neues Team aufgebaut, um hier auch die notwendigen Ressourcen schaffen zu können und Teilaufgaben an externe Entwicklungspartner verlagert.



Plaudere doch mal aus dem Nähkästchen: Was sind die konkreten Aufgaben dieses Teams?

Das Team um den Solar-Log Base fokussiert sich auf die Themen: Integration neuer Gerätetreiber / Ausbau der Powermanagementfunktionen für die Netzintegration / Fertigstellen der weiteren Ergänzungsmodule, um das Produktportfolio zu vervollständigen – Hierfür haben wir unsere Entwicklungskapazitäten mit externen Partnern in einem ersten kleinen Schritt erweitert. Zusätzlich arbeiten wir an neuen Lösungen, um die Flexibilität und den Mehrfachnutzen der Solar-Log Lösung zu erweitern, hierfür bereiten wir erste kleinere und größere „Umbau-Projekte“ in den Bereichen Web und Hardware vor, beziehungsweise setzen diese bereits um.

Du blickst auf reiche Erfahrungen in der Photovoltaik-Branche zurück. Digitalisierung ist derzeit das große Stichwort. Gab es am Markt jemals eine solche Dynamik in den technischen Entwicklungen wie in den letzten beiden Jahren?

Rückblickend konnte ich mich in der Photovoltaikbranche noch nie über mangelnde Dynamik beschweren. Die Branche war schon immer von hohem Tempo geprägt, die Digitalisierung wirkt hier aus meiner Sicht eher als zusätzlicher Treiber. Durch digitale Zusatzangebote kann man dem Anwender direkter am Nutzen seiner Produkte

partizipieren lassen. Ich persönlich kenne noch eine Zeit, in der Anlageneigentümer dreimal täglich den Ertrag am Wechselrichterdisplay in eigene Notizbücher oder Excel-Listen übertragen haben. Heute ist es selbstverständlich, dass die Produktionswerte in einem Portal numerisch und grafisch vom Anwender ausgewertet werden können.

Das heißt, das Tempo der Entwicklungen hat sich eher noch deutlich erhöht?

Absolut. Mit dem Aufkommen von Speicherlösungen in Märkten die sich von dem klassischen Modell der Einspeisevergütung verabschiedet haben, etablierten sich neue Geschäftsmöglichkeiten durch den Eigenverbrauch, diese Lösungen sind ohne passenden digitale Komponenten in der Produktlösung kaum denkbar. Durch den Boost in der Elektromobilität und dem Siegeszug der CO₂-Neutralen Heizungslösungen nimmt nun die Sektorkopplung an Fahrt auf und hier werden die digitalen Lösungen den großen Unterschied ausmachen. Ich kann von daher abschließend nur feststellen, dass die Digitalisierung auf jeden Fall den weiteren Ausbau der erneuerbaren Energien erheblich unterstützt und fördert.

Wie beurteilst Du die aktuellen politischen Rahmenbedingungen für die erneuerbaren Energien bei uns und weltweit?

Eine spannende Frage – Ich halte es mit politischen Statements eigentlich so wie mit der Religion – dies hat in meiner täglichen Arbeit nichts zu suchen. Es gibt sicherlich politische Rahmenbedingungen, welche den Ausbau der erneuerbaren Energien unterstützen oder den Ausbau erschweren, als Unternehmen müssen wir für uns den passenden Weg finden, damit umzugehen und die für die Rahmenbedingungen passenden Lösungen anbieten, welche dem Nutzer einen Mehrwert bietet. Was mir persönlich sehr imponiert hat, war die „Fridays for Future“- Bewegung. Man kann sicherlich im Detail über das eine oder andere Vorgehen denken was man will, mir hat es den passenden Spiegel vorgehalten und gezeigt, was neben all dem täglichen Aufgaben und Streben nach einem wirtschaftlich stabilen Unternehmen wichtig ist. Wir müssen darauf achten, dass wir der Generation, die uns nachfolgt, genügend Handlungsoptionen lassen und ihnen nicht nur Probleme aufbürden. Hierbei sehe ich neben der Politik uns alle in der Verantwortung – Politiker werden am Ende ja von uns legitimiert das zu tun was Sie tun. Was wir sicherlich von anderen Ländern lernen kön-

nen: Überregulierung hilft keinem weiter – Hier sollten wir aufpassen, dass wir vor lauter regulatorischen Auswüchsen die Innovationsgeschwindigkeit nicht einbremsen. Der eine oder andere Jurist weniger im Gesetzes- oder Regelgremium würde hier sicherlich verkräftbar sein.

Das heißt auch, man kann es nicht der Politik alleine überlassen, den passenden Rahmen zu finden?

Ich hatte einmal ein interessantes Gespräch mit einer Teilnehmerin an einem Informationsabend, als die Speicherlösungen für Einfamilienhäuser begannen bekannt zu werden. Diese Dame war sehr stark davon überzeugt, dass die asiatischen Batteriespeicherlösungen uneinholbar seien und die Kollegen aus Asien und aus den USA die einzigen seien, die den Kunden und seine Bedürfnisse verstehen



würden. Das war aus meiner Sicht ein spannendes Statement, gerade aktuell im Kontext zu Tesla, Amazon, Google und Co. Ich hatte die Gesprächsteilnehmerin dann gefragt, ob Sie auch damit einverstanden wäre, wenn ihre Enkelin für eine erfolgreiche und zukunftsfähige Berufliche Bildung nach Asien oder in die USA auswandern müsste. Auf diese Frage konnten wir beide im weiteren Gespräch keine gute Antwort finden. Sicherlich auch ein etwas extrem gezeichnetes Bild von mir, aber es soll das verdeutlichen, was mir manchmal fehlt. Wenn ich „A“ sage, muss ich auch „B“ sagen, sprich: will ich eine saubere und nachhaltige Energieversorgung erreichen und den Klimawandel aufhalten; der uns alle nachhaltiger bedroht als alles andere was wir bisher kannten, muss ich auch den dafür notwendigen Rahmen schaffen und alle daran teilhaben lassen und verpflichten. Ich hoffe das sich „Friday for Future“ weiter engagiert und die Medien vor lauter Corona-Schlagzeilen dieses wichtige Thema nicht außen vor lassen.

Falls Du schon ein Stück weit den Schleier lüften kannst: was dürfen wir in den nächsten Monaten Neues von Solar-Log erwarten?

Klar, da wartet eine ganze Menge an News. Ich denke, unsere Kunden und Anwender werden hierzu vieles auf der virtuellen Messe sehen. Ein für uns wichtiger Meilenstein wird das kommende Release der neuen Solar-Log™ Firmware sein, welche eine Vielzahl an Powermanagementfunktionen enthalten wird und den Solar-Log Base als EZA-Regler einsetzbar machen wird. Daneben werden wir eine erste Lösung in den Markt bringen, um neben dem reinen PV-Monitoring weitere Energieflüsse in Gebäuden zu erfassen und zu visualisieren, dies ermöglicht es uns dann, im zweiten Schritt mehr Möglichkeiten für unsere Lösungen in der Sektorkopplung zu schaffen. Die Monitoring Plattform Solar-Log WEB Enerest™ 4 wird weitere Features rund um das Thema KPI`s erhalten, um ein KPI-basierendes Management der Anlage zu ermöglichen.

Das klingt in der Tat nach sehr vielen News. . .

. . . ist aber längst noch nicht alles. Zusätzlich bauen wir nun die Möglichkeit der Strangüberwachung in die Plattform ein und werden mehr Geräte direkt mit der Web-Plattform kompatibel machen. Die Direktvermarktungslösung, die wir mit dem Team vom virtuellen Kraftwerk der EnBw aufgebaut hatten wird erweitert, so dass vom Interesse bis zur Testat-Prüfung ein voll digitalisierter Prozess entsteht. Hier muss der Installateur nichts mehr machen und kann nach der Installation vor Ort ruhigen Gewissens die Baustelle verlassen, den Rest übernimmt das System im Backend für ihn. Zu guter Letzt arbeiten wir an einer Lösung im Bereich Peak Shaving, um den Nutzen der Sektorkopplung für unsere Kunden stärker nutzbar zu machen und den Wert ihrer Anlage weiter zu steigern.

Kannst Du eine Bewertung in Bezug auf CORONA geben und wie Solar-Log durch diese herausfordernde Zeit gekommen ist?

Wir sind im Vergleich zu anderen Unternehmen sehr gut durch die Krise gekommen. Bislang haben wir keinen Tag Kurzarbeit im Unternehmen angesetzt, hier möchte ich mich bei meinen Mitgeschäftsführern bedanken! Rückblickend waren es keine leichten Entscheidungen, die wir treffen mussten. Gerade zu Beginn der Pandemie war die Situation doch sehr schwierig. Wir sehen aber, dass wir eigentlich gestärkt aus der Pandemie kommen werden. Gerade die virtuelle Zusammenarbeit der verteilten Teams

klappt immer besser, so dass es für uns kaum noch einen Unterschied ausmacht, ob wir am Standort in Binsdorf im Kreativraum sitzen, um an Problemlösungen für unsere Kunden zu tüfteln, oder ob das im virtuellen Raum stattfindet. Ich denke hier hat sich das Unternehmen stark gewandelt. Wer weiß, eventuell werden wir für den einen oder anderen Kreativen-Professional nun noch eher eine Option als Arbeitgeber.

Holger, wir danken Dir herzlich für das Gespräch.

455 Mrd

In Deutschland wurden insgesamt 455 Milliarden Kilowattstunden aus erneuerbaren Energieträgern gewonnen. Die Stromerzeugung aus erneuerbaren Energieträgern übertraf im Jahr 2020 erstmals die Stromerzeugung aus fossilen Energieträgern.

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, Stephanie Brych,
Vivian Bullinger

Fotonachweise
Photo credits: Stanislav Erman, Stefan Gregor, GIMP,
Jonas Pfeiffer, Shutterstock,
woitatscher.at

Gestaltung • *Layout*: Stanislav Erman, Christian Ziegler
Druck • *Printing*: DruckArt c/o Gebr. Geiselberger GmbH
Erscheinungsjahr
Year of publication: August 2021



PREUHS MARKETING

The ideas pipeline is filled to the brim

Holger Schroth from Solar-Log's product management provides an insight into current developments



Live wire" – that was the title of our story about Holger Schroth in POWER 2.0. At that time he was still Head of Marketing, but for just over a year now he's been in charge of product management and development at Solar-Log, and in this capacity he's also a member of the Management Board. We spoke to the Chief Product Officer (CPO) to find out more about Solar-Log's challenges and product strategy.

Holger, exciting months lie behind Solar-Log, but also behind you personally. What have been the biggest challenges for you in your new position so far?

The past few months have been very exciting from my point of view, and when I think back for a moment it seems as if I started yesterday. Solar-Log is currently in an exciting phase in which we're developing from the classic provider of a "logger-centred" monitoring solution to a system solution that offers users additional added value alongside supportive monitoring. One of the biggest challenges was certainly being able to interact with the team quickly. Although I already had contact with individuals through my work as Head of Marketing and the work carried out as part of the strategy processes, in the new role I'm expected to transfer the strategy into the

products. There is already a roadmap here and you can't simply change it, as this would certainly have unsettled the team or reduced the output.

In addition, there were – and still are – some exciting challenges for the team, which presented us with even bigger challenges, the best example of which is certainly the implementation of VDE AR 4110 – this certainly continues to demand more from us than we assumed at the beginning. The team has worked fantastically well together and the solution that we can offer our customers today can certainly match our competitors in the market.

Solar-Log has evolved from a globally leading monitoring company to a smart player in the energy industry, covering many requirements in the power management, direct marketing, sector coupling areas and more. What are you and your team currently focusing on work-wise?

We have several focal points in accordance with our strategic orientation and the tasks currently pending in the development teams – in terms of developing our new Solar-log WEB Enerest™ 4 monitoring platform, it's essentially about offering users additional features and preparing and implementing the migration of existing users from the previous platform to

the new platform. For this purpose, we've built up a new team since the beginning of the year to enable us to also create the necessary resources here and have outsourced subtasks to external development partners.

Tell us some of the details: What are the specific tasks of this team?

The Solar-Log Base team focuses on integrating new device drivers, expanding the power management functions for grid integration and completing the other supplementary modules to complete the product portfolio – for this purpose, we've expanded our development capacities with external partners as a first small step. In addition, we're working on new solutions to expand the flexibility and multiple benefits of the Solar-Log solution. To this end, we're preparing – or are already implementing – the first smaller and larger “conversion projects” in the Web and hardware areas.

You have a wealth of experience in the photovoltaic industry. Digitalisation is the big buzzword at the moment. Has there ever been such a dynamic in technical developments on the market as in the last two years?

Looking back, I've never been able to complain about a lack of dynamism in the photovoltaic industry. The industry has always been characterised by high speed, and from my point of view, digitalisation tends to act as an additional driver. Additional digital services enable users to participate more directly in the benefits of their products. I personally remember a time when plant owners copied the yield on the inverter display to their own notebooks or Excel lists three times a day. Today, it goes without saying that the production values can be evaluated numerically and graphically by users in a portal.

Does that mean that the pace of development has increased significantly?

Absolutely. With the emergence of storage solutions in markets that have said goodbye to the classic model of feed-in tariffs, new business opportunities have been established through self-consumption; these solutions are hardly conceivable without suitable digital components in the product solution. Due to the boost in electric mobility and the triumph of CO₂-neutral heating solutions, sector coupling is now picking up speed, and this is where digital solutions will make the big difference. In conclusion, I can only say that digitalisation will definitely support and promote the further expansion of renewable energies.

How do you assess the current policy frameworks for renewable energies in Germany and worldwide?

An exciting question – I actually think of political statements in the same way as religion – they have no place in my daily work. There are certainly policy frameworks that support the expansion of renewable energies or make it more difficult. As a company, we have to find the right way to deal with this and offer the right solutions for these frameworks that offer users added value. What impressed me personally was the Fridays for Future movement. You can certainly think what you want about the details of one or the other approach, but it held up a mirror to me and showed me what's important in addition to all the daily tasks and striving for an economically stable company: we have to make sure that we leave the generation that follows us with enough options for action and do not just burden them with problems. In this respect, I see all of us, in addition to politics, as responsible – politicians are ultimately legitimised by us to do what they do. What we can certainly learn from other countries: over-regulation doesn't help anyone – we should be careful not to slow down the speed of innovation because of all the regulatory excesses. One or two lawyers less in the legislative or regulatory bodies would certainly be tolerable here.



Does this also mean that it cannot be left to politics alone to find the right framework?

I once had an interesting conversation with a participant at an information evening when storage solutions for single-family homes began to become known. This lady was absolutely convinced that the Asian battery storage solutions were unmatched and that the colleagues from Asia and the USA were the only ones who understood customers and their needs. From my point of view, that was an exciting statement, especially in the current context of Tesla, Amazon, Google and Co. I then asked the participant if she would also accept her granddaughter having to emigrate to Asia or the USA for a successful and sustainable vocational education. Neither of us

could find a good answer to this question during the further conversation. I've certainly painted a somewhat extreme picture, but it's intended to illustrate what I sometimes find lacking. If I say "A", I must also say "B", i.e. if I want to achieve a clean and sustainable energy supply and stop the climate change, which provides a more sustained threat to us than anything else we've known so far, I must also create the necessary framework for this and let everyone participate and commit to it. I hope that Fridays for Future will continue to stay engaged and that the media will not disregard this important issue because of all the coronavirus headlines.

If you can lift the veil a bit: What new things can we expect from Solar-Log in the coming months?

Of course, we've got a lot of news coming up. I think our customers and users will see a lot of this at the virtual trade fair. An important milestone for us will be the upcoming release of the new Solar-Log™ firmware, which will contain a whole raft of power management functions and make the Solar-Log Base usable as a power plant controller. In addition, we'll launch the first solution on the market to record and visualise other energy flows in buildings in addition to pure PV monitoring, which will then enable us to create more possibilities for our solutions in sector coupling as a second step. The Solar-Log WEB Enerest 4™ monitoring platform will receive further features relating to KPIs to enable KPI-based management of plants.

That sounds like a lot of news indeed. . .

. . . but that's not everything. In addition, we're now incorporating string monitoring as an option into the platform and will make more devices directly compatible with the Web platform. The direct marketing solution that we built with the team from EnBW's virtual power plant is being expanded so that a fully digitalised process is created from the initial interest to the audit certificate. Here, the installer no longer has to do anything and can leave the site with a clear conscience after the installation; the backend system takes care of the

rest for him. Last but not least, we're working on a solution in the peak shaving area to make the benefits of sector coupling more usable for our customers and to further increase the value of their plants.

Can you assess the situation in regard to CORONA and how Solar-Log has come through this challenging time?

Compared with other companies, we've come through the crisis very well. So far, we've not had a single day with reduced working hours in the company, and I would like to thank my co-managing directors for this! Looking back, the decisions we had to make were not easy. Especially at the beginning of the pandemic, the situation was very difficult.



But we think that we'll actually come out of the pandemic stronger. In particular the virtual collaboration between the distributed teams is working increasingly better, so that it hardly makes a difference for us whether we sit in the creative room at the site in Binsdorf to work on solutions for our customers or whether this takes place in virtual space. I think the company has changed a lot here. Who knows, maybe we'll now be even more of an option as an employer for one or the other creative professional.

Holger, thank you very much for the interesting interview.

455 Mrd

In Germany, 455 billion kilowatt hours have been generated from renewable energy sources. In 2020, electricity generated from renewable energy sources exceeded electricity generated from fossil energy sources for the first time.



Follow me on Social Media!



Partnerschaft im besten Sinne

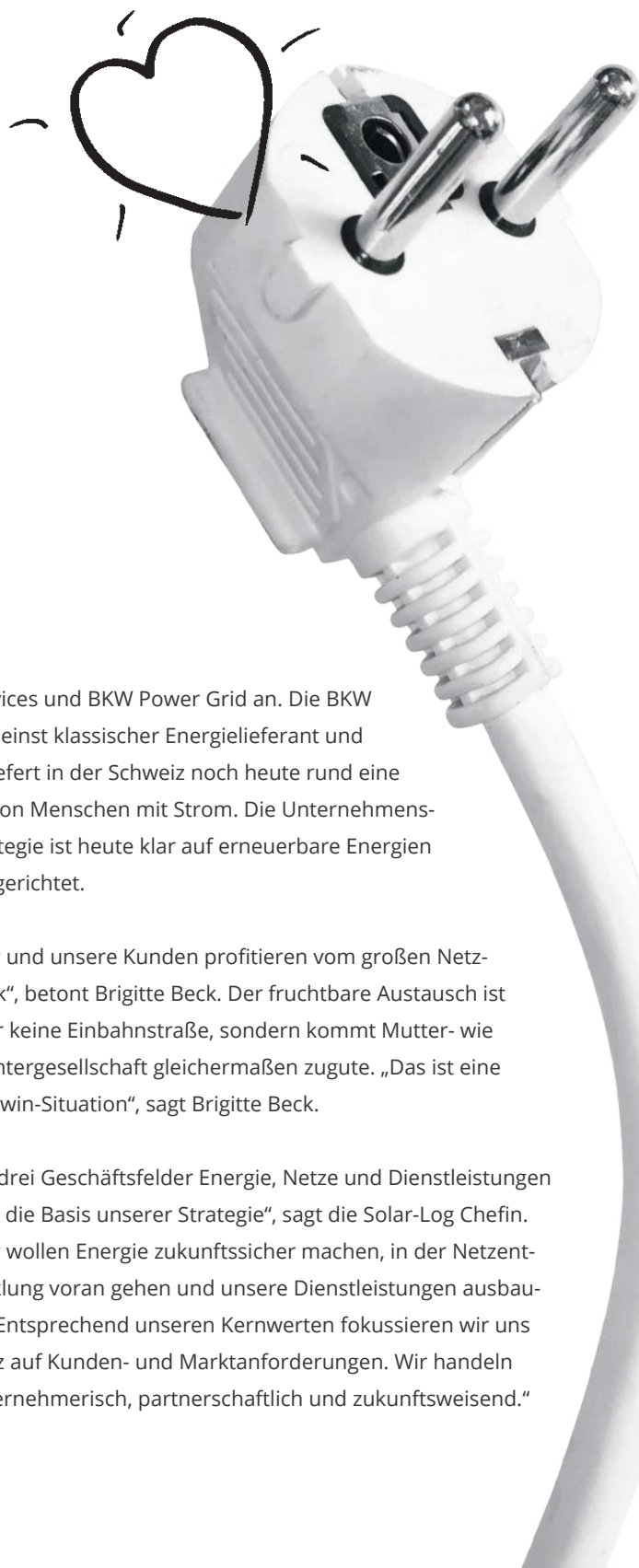
Solar-Log GmbH ist Teil des BKW-Netzwerkes

Nachhaltigkeit für eine lebenswerte Zukunft zu schaffen, ist Teil der DNA von Solar-Log. Damit weiß man sich im Einklang mit der Muttergesellschaft BKW Energie AG.

Solar-Log hat nach seiner Gründung im Jahr 2007 einen rasanten Aufstieg erlebt. Seit Sommer 2015 gehört man als Tochter zur BKW, einem international aktiven Energie- und Infrastrukturunternehmen mit Sitz in Bern in der Schweiz. Solar-Log agiert selbstständig und ist nach wie vor am Gründungssitz Binsdorf in Baden-Württemberg beheimatet, hat darüber hinaus Niederlassungen und Mitarbeiter beziehungsweise Partner in allen Teilen der Welt.

Die BKW beschäftigt rund 10 000 Mitarbeiter europaweit. „Wir freuen uns sehr, dass wir eine so starke Mutter im Hintergrund haben“, sagt Solar-Log CEO Brigitte Beck, selbst Schweizerin. „Das Schöne ist, dass wir die gleiche Philosophie wie die BKW vertreten“, betont die Geschäftsführerin voll innerer Überzeugung. „Wir arbeiten gemeinsam und jeder für sich an einer besseren Energiezukunft. Die Welt braucht mehr saubere Energien, das ist eine Überlebensfrage für unseren Planeten.“ Mit den Möglichkeiten der fortschreitenden Digitalisierung intelligente Energielösungen für eine lebenswerte Zukunft zu schaffen, ist Unternehmensziel sowohl der BKW als auch von Solar-Log.

Mit dem Andocken an die BKW AG ist Solar-Log Teil des internationalen Netzwerkes des Energieunternehmens in Europa geworden. Ihre Dienstleistungen und Produkte bieten die insgesamt 130 Tochterfirmen der BKW an 276 verschiedenen Firmensitzen und über 100 Produktionsstandorten in den fünf Kompetenzmarken BKW Energy, BKW Building Solutions, BKW Engineering, BKW Infra



Services und BKW Power Grid an. Die BKW war einst klassischer Energielieferant und beliefert in der Schweiz noch heute rund eine Million Menschen mit Strom. Die Unternehmensstrategie ist heute klar auf erneuerbare Energien ausgerichtet.

„Wir und unsere Kunden profitieren vom großen Netzwerk“, betont Brigitte Beck. Der fruchtbare Austausch ist aber keine Einbahnstraße, sondern kommt Mutter- wie Tochtergesellschaft gleichermaßen zugute. „Das ist eine win-win-Situation“, sagt Brigitte Beck.

Die drei Geschäftsfelder Energie, Netze und Dienstleistungen sind die Basis unserer Strategie“, sagt die Solar-Log Chefin. „Wir wollen Energie zukunftssicher machen, in der Netzentwicklung voran gehen und unsere Dienstleistungen ausbauen. Entsprechend unseren Kernwerten fokussieren wir uns ganz auf Kunden- und Marktanforderungen. Wir handeln unternehmerisch, partnerschaftlich und zukunftsweisend.“



Partnership in the very best sense

Solar-Log forms part of the BKW network

Creating sustainability for a future worth living is integral to Solar-Log's DNA. Here the company knows it's in harmony with its parent company BKW Energie AG.

Solar-Log has experienced a meteoric rise since it was founded in 2007. Since the summer of 2015 it's been a subsidiary of BKW, an internationally active energy and infrastructure company based in Bern, Switzerland. Solar-Log operates independently and is still based at the founding headquarters in Binsdorf in Baden-Württemberg, but also has branches and employees or partners throughout the world.

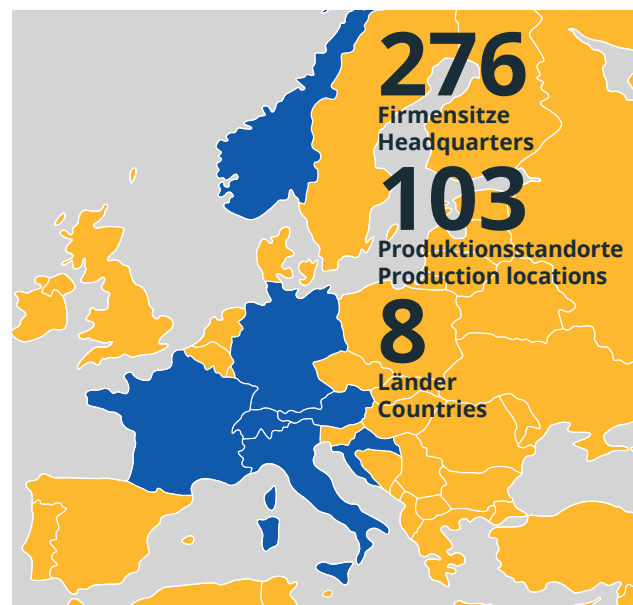
BKW employs around 10,000 people across Europe. "We're absolutely delighted to have such a strong parent in the background," says Solar-Log's CEO, Brigitte Beck, who is herself from Switzerland. "The great thing is that we share the same philosophy as BKW," says the CEO with inner conviction.

"We're working together and each on our own to create a better energy future. The world needs more clean energy, it's a question of survival for our planet." Using the possibilities of advancing digitalisation to create intelligent energy solutions for a future worth living is the corporate goal of both BKW and Solar-Log.

By docking with BKW AG, Solar-Log has become part of the energy company's international network in Europe. BKW's 130 subsidiaries offer their services and products at 276 different company headquarters and over 100 production sites under the five competence brands BKW Energy, BKW Building Solutions, BKW Engineering, BKW Infra Services and BKW Power Grid. BKW was once a traditional energy supplier and still supplies electricity to around one million people in Switzerland. Today, the company's strategy is clearly focused on renewable energies.

"We and our customers benefit from the large network," Brigitte Beck emphasises. The fruitful exchange is not a one-way street, however, but benefits both the parent company and the subsidiary in equal measure. "It's a win-win situation," says Brigitte Beck.

The three business areas – Energy, Networks and Services – provide the basis for our strategy," says the Solar-Log boss. "We want to make energy future-proof, lead the way in network development and expand our services. In line with our core values, we focus entirely on customer and market requirements. We act in an entrepreneurial, partnership-based and forward-looking manner."



Der Laden brummt, die Biene summt

Naturschutz ist bei

Solar-Log praktizierte

Überzeugung

Solar-Log ist ein erfolgreiches Unternehmen, das sich mit seinen Produkten, Softwarelösungen und Dienstleistungen der Nachhaltigkeit verschrieben hat, schon längst, bevor jeder das Wort vom nachhaltigen Wirtschaften im Munde geführt hat. Wir reden nicht über Klimaschutz – wir handeln.

Für uns bedeutet das, im Alltag den Umweltgedanken konsequent zu leben. Das tun wir bei der Produktion unserer Hardwarekomponenten ebenso wie beim Umgang mit dem selbst erzeugten Strom aus regenerativen Quellen und dem Verzicht auf unnötige Geschäftsreisen. Naturschutz und Biodiversität werden an unserem Standort ganz konkret praktiziert. Egal, wie viel wir auch zu tun haben, der Natur- und Klimaschutz gerät bei uns keinen Tag aus dem Blickfeld.

Wir arbeiten an einem hochmodernen Standort mitten in der schwäbischen Provinz, an dem mehr saubere Energie erzeugt wird als wir und alle anderen Firmen am Standort verbrauchen. Mit unseren Kollegen und Freunden der Preuhs Holding, aus der wir einst hervorgegangen sind und die offiziell als CO₂-freies Unternehmen zertifiziert ist, nutzen wir ein einzigartiges Energie- und Gebäudekonzept. Dafür war die Holding übrigens bereits beim Umweltpreis des Landes Baden-Württemberg nominiert und hat beim Deutschen Solarpreis eine Anerkennung erfahren. Rückgrat ist die Photovoltaik mit einer PV-Leistung von über 2 Megawatt Strom im Jahr. Das entspricht dem Verzicht auf 800 Tonnen CO₂ Ausstoß pro Jahr. Die Dächer sämtlicher Betriebsgebäude sind mit modernen PV-Modulen und einer Parabolrinnenanlage bedeckt, ein Teil der Gebäude ist zusätzlich mit PV-Fassadenmodulen bestückt,



die das ganze Jahr über regelmäßig zuverlässig Sonnenstrom produzieren.

Produziert wird unsere Hardware von der TOP. Thomas Preuhs GmbH im gleichen Gebäude, in dem auch wir arbeiten. Das bedeutet kurze Wege. Zusammen mit TOP. haben wir in den vergangenen Jahren große Fortschritte im Umweltschutz gemacht, was wir auch durch entsprechende Zertifizierungen laufend nachweisen. Durch Investitionen in Maschinen, Anlagen und Fertigungsprozesse können wir heute weitestgehend auf giftige Chemikalien und problematische Alu-Schrauben verzichten. Bei der Verpackung konnten wir den Materialeinsatz erheblich reduzieren, unter anderem, indem wir wiederverwendbare Umlaufbehälter benutzen.

Ein paar Fakten

- Wir kühlen mit Eis und heizen mit Luft
- 40 000 Liter Regenwasser werden wiederverwendet
- Unsere eigenen Bienenvölker fühlen sich hier wohl
- Gemüse von und für die Mitarbeiter
- Die Gesamtleistung unserer eigenen und Beteiligungen an Photovoltaikanlagen beträgt knapp 2 MW
- Die gesamte Materialauswahl bei den Gebäuden orientiert sich an ökologischen Gesichtspunkten
- Recycling ist uns ein wichtiges Anliegen

Umweltschutz und Müllvermeidung sind im betrieblichen Leitfaden verankert. Auch zur Biodiversität wollen wir unseren Beitrag leisten. Die Firmen an unserem Standort haben in Kooperation mit einem Bio-Imker drei Bienenvölker auf dem Firmengelände angesiedelt. Wir alle wissen, wie gefährdet die Insekten sind. Mit eigenen Blumenwiesen und viel ökologischem Anbau um uns herum – unter anderem ein ökologisch bewirtschafteter Mitarbeiter-Gemüsegarten – finden sie genügend gute Nahrung. Ein Gewinn für die Natur und für unsere Mitarbeiter: denn sie erhalten einmal im Jahr Honig aus eigener Produktion. Die Unterstützung regionaler Umweltgruppen und -aktivitäten runden unser Engagement ab. Unsere Umweltbilanz kann sich sehen lassen, aber mehr geht immer. Deswegen unterstützen wir mit den Freunden von der Preuhs Holding zusätzlich durch Kompensationsmaßnahmen das Klimaschutzprojekt UN CER Wasser Uganda in Bujagali und tragen so zu sauberer Energiegewinnung und einer besseren Lebensqualität der Menschen dort bei.

Denkmal

Seit einem Gerichtsurteil aus dem Jahr 2011 ist der Bau einer PV-Anlage mit der Zustimmung der Denkmal-schutzbehörde möglich. Auch wenn die Bauherr*innen keine Baugenehmigung für die Solaranlage benötigen, müssen sie bei denkmalgeschützten Gebäuden eine Genehmigung der zuständigen Behörde für den Denkmalschutz einholen.

The business and the bees are buzzing



Nature conservation is something we practise with conviction at Solar-Log

Solar-Log is a successful company that committed itself to sustainability with its products, software solutions and services long before everyone was talking about sustainable business. We don't talk about climate protection – we do it.

For us, this means consistently embracing the environmental ethos in everyday life. We do this in producing our hardware components as well as in using our self-generated electricity from renewable sources and avoiding unnecessary business trips. Nature conservation and biodiversity are practised in a very concrete way at our location. No matter how busy we are, we never lose sight of nature and climate protection.

We work at a state-of-the-art location in the middle of the Swabian province, where more clean energy is generated than we and all the other companies at the site consume. Together with our colleagues and friends at Preuhs Holding, from which we once emerged and which is officially certified as a CO₂-free company, we utilise a unique energy and building concept. Incidentally, the holding company was nominated for this concept at the Baden-Württemberg Environmental Awards and was also recognised at the German Solar Power Awards. The backbone is provided by our photovoltaics, with a PV output exceeding 2 megawatts of electricity per year. This corresponds to the elimination of 800 tonnes of CO₂ emissions per year. The roofs of all the company buildings are covered with modern PV modules and a parabolic trough system; some of the buildings are also clad with PV façade modules that regularly produce reliable solar power all year round.

Our hardware is produced by TOP. Thomas Preuhs GmbH in the same building where we work. That means short distances. Together with TOP, we've made great progress in environmental protection in the past few years, which we also continuously prove through the corresponding certifications. By investing in machinery, equipment and production processes, we've largely eliminated the use of toxic chemicals and problematic aluminium screws. In terms of packaging, we've managed to considerably reduce the amount of material used, among other things by using reusable packaging containers.

Environmental protection and waste avoidance are anchored in our company guidelines. We also want to make our contribution to biodiversity. The companies at our site have established three bee colonies on the company premises in

Few Facts:

- We cool with ice and heat with air
- 40,000 litres of rainwater are reused
- Our own bee colonies feel at home here
- Vegetables from and for the employees
- The total output of our own and associated photovoltaic plants is almost 2 MW
- The entire selection of materials for our buildings is based on ecological considerations
- Recycling is an important issue for us

collaboration with an organic bee keeper. We all know how endangered the insects are. With our own flower meadows and the considerable organic cultivation around us – including an ecologically managed staff vegetable garden – they're able to find enough good food. This benefits nature and our employees: because they receive honey from our own production once a year.

We round off our commitment by supporting regional environmental groups and activities. Our environmental balance sheet is impressive, but more is always possible. Therefore, together with our friends from Preuhs Holding, we also support the "UN CER Wasser Uganda" climate protection project in Bujagali through mitigation measures, thus contributing to clean energy production and a better quality of life for the people there.

Monument

Since a court ruling in 2011, it's been possible in Germany to install PV systems on listed buildings provided that permission has been granted by the respective monument protection authority. Even though builders don't need a building permit for the solar power system, they must obtain a permit from the competent authority for protecting historical monuments in the case of listed buildings.

Solar-Log geht ins All – Gehen Sie mit!



„Der Weltraum. Unendliche Weiten. Wir schreiben das Jahr 2200. Dies sind die Abenteuer des Raumschiffs Enterprise.“

Das sind weltweit die vielleicht berühmtesten ersten Sätze der Fernsehgeschichte. Bei Solar-Log müssen Sie nicht aufs Jahr 2200 warten. Starten Sie jetzt mit uns ins Weltall.

Heben Sie ab, fliegen Sie mit uns in den Weltraum und besuchen Sie mit uns zusammen fremde Galaxien. Möglich macht das die virtuelle Messe von Solar-Log, denn die entführt in diesem Jahr in den Weltraum. Besteigen Sie mit uns das Raumschiff, das Sie in neue Welten entführt. Science Fiction ist schon heute. We create Connections – auch im Weltall!




Die Messe findet in unserer Raumstation statt und ist bis zum 7.10.2021 online. Sie können den Blick von oben auf die Erde richten oder sich durch verschiedene Gates in die einzelnen Bereiche begeben, die sozusagen die Ausstellungsräume der Messe darstellen. Hier können Sie Webinare besuchen, an Online-Diskussionsrunden teilnehmen oder die aktuellen Solar-Log Produkte intensiv kennenlernen.

Mit einigem Aufwand, den unsere Marketing Manager, Entwickler, Mediengestalter und Grafiker im Vorfeld betrieben haben, ist eine tolle Idee umgesetzt worden, die virtuelle Messe wird zum Weltraum-Spektakel. Möglich macht das eine Software, die sich das 3D-Modelling zunutze macht. Unser Team hat monatelange Arbeit in die Organisation der Messe gesteckt – überzeugen Sie sich selbst, dass es sich lohnt hat.

Ein Gast wird Professor Dr. Volker Quaschnig sein, den man niemandem in der Solarbranche extra vorzustellen braucht, ist er doch einer der Experten in Deutschland zum Thema erneuerbare Energien. Arnold Berens, QVSD-Vorstandsvorsitzender, Simon Schweda von der EnBW, Matthias Bueter von der INTILION GmbH, Markus Eberhard, Head of Digital Business bei unserer Muttergesellschaft BKW: das sind einige der Referenten und Diskutanten, von denen Sie bei unserer virtuellen Messe wertvollen Input, Anregungen und exklusive Informationen erwarten dürfen. Ein Highlight wird ganz sicher unsere Veranstaltung mit dem weltbekannten Blind Climber Andy Holzer. Wer das Glück hatte, Andy bei unserem Intersolar-Auftritt

vor zwei Jahren erleben zu dürfen, wird ganz sicher wieder dabei sein und darf sich jetzt schon auf einen motivierenden, klugen, sympathischen und unterhaltsamen Vortrag freuen.




A futuristic space station window with a view of Earth at night. The window is a large, circular opening in a dark, metallic structure. The Earth is visible through the window, showing a dark surface with numerous bright, glowing lights representing cities and urban areas. The sky is black with some stars visible. The window is framed by a dark, metallic structure with some horizontal lines and a central vertical beam.

The world is not enough

Solar-Log is going into space –
come join us!

*"Space, the final frontier,
these are the voyages of the
Starship Enterprise."*



These are perhaps the most famous opening lines in worldwide television history. With Solar-Log you don't have to wait for the distant future. You can launch into space right now with us.

Take off, fly with us into space and visit distant galaxies together with us. This is made possible by the Solar-Log virtual trade fair, which this year takes you into space. Climb aboard the spaceship with us, which will take you to new worlds. Science fiction is already here today. We create connections – even in space!

The trade fair will take place in our space station and will remain online until October 7th 2021. You can look down on Earth from above or go through various gates into individual areas that represent, so to speak, the exhibition spaces for the trade fair. Here you can attend webinars, take part in online discussion rounds or get to know the latest Solar-Log products in depth.

The considerable effort put in beforehand by our marketing managers, developers, media designers and graphic artists has transformed a great idea into reality: the virtual trade fair has become a space spectacle. This has been made possible by software that utilises 3D modelling. Our team put months of work into organising the trade fair – see for yourself that it was worth it.

One guest will be Professor Dr Volker Quaschnig, who needs no special introduction to anyone in the solar industry, as he's one of Germany's top experts on renewable energies. Arnold Berens, QVSD Chairman, Simon Schweda from EnBW, Matthias Bueter from INTILION GmbH, Markus Eberhard, Head of Digital Business at our parent company BKW: these are some of the speakers and panellists from whom you can expect valuable input, suggestions and exclusive information at our virtual trade fair. One highlight will definitely be our event with the world-famous blind climber Andy Holzer. Anyone who was lucky enough to experience Andy at our Intersolar appearance two years ago will definitely be there again and can already look forward to a motivating, clever, likeable and entertaining talk.

Marketing

LOGan und die Kreativen vom Preuhs Marketing

Wo LOGan drauf steht, ist auch LOGan drin. Die ganze Branche kennt unseren sympathischen Markenbotschafter. Er hat sich innerhalb kurzer Zeit einen Namen

gemacht, sein markantes Gesicht und sein augenzwinkernder Humor werden sofort mit Solar-Log identifiziert. Dieser Bekanntheitsgrad ist ein Verdienst des Marketings der Thomas Preuhs Holding GmbH (Preuhs Marketing).

Knapp ein Dutzend kreative Spezialisten aus den Bereichen Film, Foto, Grafik, IT, Social Media und Text arbeiten Hand in Hand, um die Solar-Log Hard- und Softwareprodukte mit LOGan´s Hilfe weltweit ins beste Licht zu rücken. Durch diese Marketingkommunikation liegt der Bekanntheitsgrad von Solar-Log im PV-Gewerbe annähernd bei 100 Prozent. Damit das auch so bleibt und vor allem damit keine Neuigkeit untergeht – und von denen gibt es bei Solar-Log traditionell immer viele – arbeitet das Team mit Kompetenz, Elan und einer ordentlichen Portion leidenschaftlicher Kreativität fortlaufend am Markenauftritt.

Wie schon Ralph Waldo Emerson wusste: *„Nichts Großes ist je ohne Begeisterung geschaffen worden.“* Zitat: Ralph Waldo Emerson (1803 - 1882), US-amer. Geistlicher, Philosoph und Schriftsteller)

In diesem Zitat, steckt mehr als ein Fünkchen Wahrheit. Aus Begeisterung wird oft Großes. Begeisterung und Kreativität sind gut eingespielte Geschwister. Nur, wer mit Leidenschaft und Überzeugung arbeitet und sich geistig keine Fesseln anlegt, kann frei denken. So entstehen die besten Ideen oft aus einem völlig anderen Zusammenhang heraus. Kein Brainstorming, bei dem es nicht auch

um vordergründig Belangloses geht oder in dem nicht auch geblödelte und herumgesponnen wird. Entscheidend ist, dass die Botschaft des Kunden über das Marketing transportiert wird -mitten in die Bedürfniswelt des Kunden.

Tue Gutes und rede darüber – das ist eine Maxime des Marketings. Das Marketingteam um Chefin Elke Preuhs und Creative Director Stanislav Erman bereitet das viele Gute, das bei Solar-Log entsteht, passend für die unterschiedlichsten Kanäle auf. Die klassische Anzeige im Fachmagazin, der Imagefilm auf der eigenen Homepage, Tutorials auf Youtube, knackige Posts auf diversen Social Media-Plattformen, E-Mail Marketing aber auch die Arbeit an virtuellen Messen gehören zum Alltagsgeschäft ihres Teams. Jeden Arbeitstag im Jahr sorgen unsere Marketingmanager Stephanie Brych und Marco Weinmann dafür, dass aus dem Kreativem ein effizientes und professionelles Projekt wird. Mit unseren Grafik-, Film- und IT-Experten bestehend aus: Steven Fitz, Keven Parisi, Christian Ziegler, Kathrin Mayer und Jonas Pfeiffer setzen sie die vielen Ideen in konkrete Projekte um. Nahezu alle Möglichkeiten modernen Marketings kann man mit eigener Expertise abdecken.

Das Preuhs Marketing ist aber auch als eigenständige Agentur für andere große und kleinere Kunden tätig. Wie Branchenkenner wissen, ist einst Solar-Log aus der Thomas Preuhs Holding GmbH hervorgegangen. Ob ganze Konzepte, internationale Kampagnen wie bei LOGan, oder auch nur das Bespielen eines bestimmten Marketinginstruments: Die Kreativen aus dem kleinen Binsdorf haben's drauf! www.preuhs-holding.de/marketing.



PREUHS MARKETING



PREUHS MARKETING



Marketing

LOGan und die Kreativen vom Preuhs Marketing

Where it says LOGan, you get LOGan. The whole industry knows our likeable brand ambassador. He's made a name for himself within a short time, his striking face and tongue-in-cheek humour are immediately identified with Solar-Log. This level of awareness is a credit to the marketing of Thomas Preuhs Holding GmbH (Preuhs Marketing). As industry insiders know, Solar-Log emerged from Thomas Preuhs Holding GmbH.

With LOGan's help, almost a dozen creative specialists from the film, photography, graphics, IT, social media and text fields work hand in hand to present Solar-Log's hard- and software products in the best possible light worldwide. Thanks to this marketing communication, there's almost 100 per cent awareness about Solar-Log in the PV industry. In order to keep it that way and, in particular, to ensure that no news goes unnoticed – and traditionally there's always been a lot of that at Solar-Log, the team is constantly working on the brand image with expertise, verve and a good portion of passionate creativity.

As Ralph Waldo Emerson knew so well: "Nothing great was ever created without enthusiasm." Quote: Ralph Waldo Emerson (1803 - 1882), US. Clergyman, philosopher and writer)

There's more than a grain of truth in this quote. Enthusiasm often leads to great things. Enthusiasm and creativity are well-matched siblings. Only those who work with passion and conviction, and do not mentally shackle themselves, can think freely. This is how the best ideas often emerge from a completely different context. There's never a brainstorming

session that's not also been about superficially trivial things or where imaginations haven't been allowed to run riot. What's decisive is that the marketing conveys the client's message – right into the end customer's world of needs.

Do good and talk about it – that's a maxim of marketing. The marketing team led by Elke Preuhs and Creative Director Stanislav Erman suitably prepares the many good things that come out of Solar-Log for a wide variety of channels. The classic advertisements in trade magazines, promotional videos on the company's own website, tutorials on YouTube, snappy posts on various social media platforms, email marketing and also the work at virtual trade fairs all form part of their team's everyday business. Every working day of the year, our marketing managers Stephanie Brych and Marco Weinmann ensure that the creativity is transformed into efficient and professional projects. Together with our graphic, film and IT experts consisting of Steven Fitz, Keven Parisi, Christian Ziegler, Kathrin Mayer and Jonas Pfeiffer, they turn the many ideas into concrete projects. Almost all the possibilities of modern marketing are covered by their individual expertise.

Preuhs Marketing also works as an independent agency for other large and small clients. Entrepreneurial, renewable and CO₂ neutral – our coverage orbits around renewable energies and sustainable technology. Responsible entrepreneurial behaviour is the guiding star around which everything revolves for us. We act with local and global responsibility, and set a good example. Our company group is officially certified as climate neutral. Whether it's entire concepts, international campaigns such as LOGan, or just the use of a specific marketing tool: The creatives from the small town of Binsdorf have got what it takes! www.preuhs-holding.de/marketing.



Strom vom Straßenrand

Weniger Lärm, mehr saubere Energie:
Lärmschutzwand produziert PV-Strom.

Immmer neue Ideen und Impulse bringen die erneuerbaren Energien voran. Eine davon vereint Stromproduktion und Lärmschutz und gilt als bundesweit einmaliges Projekt. Wir von Solar-Log freuen uns, dass wir hier dabei sein dürfen.

An der Autobahn 3 bei Aschaffenburg ist eine 887 Meter lange und knapp 3 Meter hohe Lärmschutzwand entstanden – bestückt mit 600 PV-Modulen des Solar-Log Partners Solar-Fabrik (www.solar-fabrik.de). Die Module mit jeweils 280 Watt Leistung wurden eigens für diese Lärmschutzwand angefertigt. Sie sind mit einem annähernd blendfreien Spezialglas versehen und wurden aufwendig in den bestehenden Lärmschutzwall integriert. Die PV-Module hat man auf der fahrbahnabgewandten Seite installiert. Zum Einsatz kommt ein Lärmschutz-System der Firma Kohlhauer aus Baden-Württemberg. Mit dieser Pilotanlage werden bis zu knapp 170 kWp Leistung produziert. Überwacht wird die Anlage vom Solar-Log Partnerunterneh-

men Die Solar-Wächter (www.solar-waechter.de) mit zwei Solar-Log 1200 PM+.

Das nach langjähriger Planung realisierte Projekt soll Erkenntnisse bringen, wie man Photovoltaik sinnvoll in Lärmschutzeinrichtungen integrieren und entsprechende Anlagen künftig schneller realisieren kann. Somit kann das Projekt Vorbildcharakter haben. Nach aktuellen Berechnungen leiden die Bewohner von etwa 500 Gebäuden in Autobahnnähe dank des Lärmschutzwalls jetzt wesentlich weniger unter Lärmbelastung. Die Kosten von 3,5 Millionen Euro werden vorwiegend vom Bund getragen. Der hier gewonnenen Strom wird ins öffentliche Netz eingespeist. Betrieben wird die Anlage von der städtischen Aschaffener Versorgungs-GmbH, die dafür einen 20 Jahre laufenden Vertrag unterschrieben hat.

Mit dieser Energie vom Straßenrand können rein rechnerisch 200 Menschen ein Jahr lang versorgt oder 80 E-Autos ein Jahre lang betrieben werden.



New ideas and impulses are constantly driving renewable energies forward. One of them combines electricity production and noise protection and is considered a unique project in Germany. We at Solar-Log are delighted to be part of this project.

An 887 meter long and almost 3 meter high noise barrier has been erected along the Autobahn 3 near Aschaffenburg - equipped with 600 PV modules from Solar-Log partner Solar-Fabrik (www.solar-fabrik.de). The modules, each with an output of 280 watts, were specially manufactured for this noise barrier. They are equipped with an almost glare-free special glass and were elaborately integrated into the existing noise barrier. The PV modules were installed on the side facing away from the road. A noise protection system from the company Kohlhauer from Baden-Württemberg is used. This pilot plant produces up to almost 170 kWp of power. The plant is monitored by the Solar-Log partner company Die Solar-Wächter (www.solar-waechter.de) with two Solar-Log 1200 PM+.

The project, which has been realized after many years of planning, is intended to provide insights into how photovoltaics can be sensibly integrated into noise protection equipment and how corresponding plants can be realized more quickly in the future. Thus the project can serve as a role model. According to current calculations, the residents of around 500 buildings near the freeway now suffer considerably less noise pollution thanks to the noise protection barrier. The costs of 3.5 million euros will be borne primarily by the federal government. The electricity generated here is fed into the public grid. The plant is operated by the municipal utility company Aschaffener Versorgungs-GmbH, which has signed a 20-year contract for this purpose.

In purely mathematical terms, 200 people can be supplied with this energy from the roadside for a year or 80 electric cars can be operated for a year.

Electricity
from the
roadside

Less noise, more clean energy: Noise barrier produces PV electricity.





Die schnelle Hilfe bei allen Problemen

Das Support-Team hilft auf vielen Kanälen. Der Erfolg von Solar-Log beruht nicht zuletzt auf den intensiven und guten Beziehungen des Unternehmens zu seinen Kunden. Schnelle Hilfe, wenn's brennt und gute persönliche Kontakte zu den Partnern sind die Grundlage des vertrauensvollen Miteinanders. Ein Schlüsselrolle kommt hier dem Support-Team von Solar-Log zu. Geleitet wird es von Leo Bühler, einem Urgestein des Unternehmens. Wir haben mit ihm gesprochen.

Leo, gebe uns doch bitte einen kleinen Einblick, was Deine Abteilung alles macht.

Das ist eine ganze Menge. Wie der Name Technical Support schon nahelegt, unterstützen wir die Kunden umfassend bei allen Fragen rund um Montage, Inbetriebnahme, Betrieb, Wartung und Instandsetzung von PV-Anlagen mit Monitoring, Regelung und Überwachung durch unsere Solar-Log Produkt- und Systemlösungen.

Kannst Du ein paar konkrete Beispiele nennen, wann und wie der Support tätig wird?

Sehr gerne. Ich fange einfach mal mit unserer Baustellen-Hotline für geschulte Installateure, Service- und Distributions-Länderpartner an. Wenn es auf der Baustelle irgendwo klemmt, geben wir telefonische oder virtuelle Hilfestellung. Außerdem bieten wir einen Livechat für Hilfe just in time an, der von Kunden gerne genutzt wird. In Fällen, in denen sich nicht der Installateur, sondern der Endkunde an uns wendet, haben wir eine eigene Hotline, unter der Fragen beantwortet werden. Außerdem ist unsere angestammte Kernkompetenz die PV-Anlagenüberwachung und fachkundige Bewertung über unsere Dienstleistung Solar-Log™ WEB-4U.

Das sind jetzt einige Beispiele für die Unterstützung bei bestehenden oder zu installierenden Anlagen. Der Support greift aber doch auch schon früher?

Ja, natürlich. Wir sind bereits in der Projektierungsphase von PV-Anlagen Ansprechpartner für unsere Partner. Hier können wir unsere langjährige Erfahrung am Markt einbringen und so von vornherein gemeinsam mit den Kunden teure Planungsfehler vermeiden. Außerdem sind wir vom Technical Support beispielsweise auch dann gefragt, wenn es um die vielfältigen Dienstleistungen rund um Vorbereitung und Inbetriebnahme beim Thema Direktvermarktung oder Powermanagement geht.

Gibt es typische Anfragen im Alltag?

Die gibt es tatsächlich, aber grundsätzlich sind die Anfragen so individuell wie unsere Kunden und ihre Anlagen. Der Klassiker ist es, dass der Solar-Log™ eine Störung meldet. Es finden sich keine Daten mehr im Portal, in der APP, es kommt keine Ertrags-E-Mail oder der Wechselrichter wird nicht mehr erkannt. Das sind meist Routineaufgaben,

die schnell zu lösen sind, ebenso wie Fragen nach Bedeutung einer Fehler- oder Statusmeldung. Im Einzelfall kann das einen größeren Aufwand nach sich ziehen, aber in den meisten Fällen können wir mit unserer Erfahrung schnelle Unterstützung bieten und Problemlösungen aufzeigen.

Gibt es eine standardisierte Vorgehensweise der Support-Mitarbeiter bei den Anfragen?

Auch hier gilt, dass auf individuelle Anfragen lösungsorientiert reagiert werden muss. Prinzipiell gilt es aber immer, das Problem des Kunden zu erfassen und sein Anliegen nachzuvollziehen. Auf dieser Grundlage suchen wir nach Lösungen für das jeweilige Problem, das manchmal gar keines ist und schnell in einem Gespräch gelöst werden kann. Häufig können die erfahrenen Kollegen Lösungswege und Alternativen aufzeigen. Ein Aspekt des Technical Support aus unserer Unternehmenssicht ist es, dass wir hier viel wertvollen Kunden-Input bekommen. Anforderungen, Wünsche und Ideen fließen so ständig in die Weiterentwicklung der Produkte ein.

Wie viele Mitarbeiter sind bei Solar-Log im Support beschäftigt und welche Berufsfelder sind hier vertreten?

Aktuell haben wir an unserem Standort 17 Kolleginnen und Kollegen, die nur für die Unterstützung der Kunden da sind, Tendenz steigend. Die Vielfalt der Berufe zeigt, welch breites Know-how und welche Kompetenz hier vertreten ist. Wir haben Fachinformatiker, Elektrotechniker, Elektromeister, Wirtschaftsinformatiker und einige Quereinsteiger mit Interesse an PV, IT und Elektrotechnik. Wichtig ist uns, dass die Kolleginnen und Kollegen einen echten Praxisbezug haben, denn Support aus dem Handbuch heraus würde nicht funktionieren.



Leo, wir danken Dir herzlich für das Gespräch!

The support team helps on many channels. The success of Solar-Log is due in no small part to the company's intensive and good relationships with its customers. Quick help when there's a problem and good personal contacts with the partners provide the basis for the trusting relationship. The Solar-Log support team plays a key role here. It's led by Leo Bühler, a company veteran. We spoke to him.

Leo, please give us a glimpse into what your department does.

It's quite a lot. As the name Technical Support suggests, we provide customers with comprehensive support in all matters relating to the installation, commissioning, operation, maintenance and repair of PV plants that are monitored, controlled and supervised using our Solar-Log product and system solutions.



Can you provide a few specific examples of when and how support is given?

With pleasure. I'll start with our construction site hotline for trained installers, service and distribution country partners. If there's a problem somewhere on the construction site, we provide telephone or virtual assistance. We also offer a live chat for just-in-time help, which customers like to use. In cases where it's not the installer but the end customer who contacts us, we have our own hotline where questions can be answered. In addition, our traditional core expertise is providing PV plant monitoring and expert assessment through our Solar-Log™ WEB-4U service.

These are just a few examples of our support for existing plants or systems being installed. But support is also available earlier on?

Yes, of course. We're already the contact for our partners during the planning phase when designing PV systems. Here we can contribute our many years of experience in the market

and thus, together with the customers, avoid expensive planning errors right from the start. In addition, we in the Technical Support are also sought after, for example, when it comes to the diverse range of preparation and commissioning services in the direct marketing or power management areas.

Are there typical queries that you get on a daily basis?

There are indeed, but basically the queries are as individual as our customers and their plants. The classic one is that Solar-Log™ reports a fault. There's no more data in the portal, in the APP, there's no yield email or the inverter is no longer recognised. These are usually routine tasks that can be solved quickly, as can questions about the meaning of an error or status message. In individual cases, this can involve more effort, but in most cases we can offer quick support with our experience and point out solutions to problems.


Is there a standardised procedure for the support staff when dealing with queries?

Again, individual queries must be responded to in a solution-oriented manner. In principle, however, it's always important to grasp the customers' problems and understand their concerns. Based on this, we look for solutions to the respective problem, which is sometimes not a problem at all and can be solved quickly in a conversation. The experienced colleagues can often point out possible solutions and alternatives. One interesting aspect of the technical support from our company's point of view is that we get a lot of valuable customer input. Requirements, wishes and ideas are thus constantly incorporated into the further development of the products.

How many people are employed in the support at Solar-Log, and which professions are represented here?

We currently have 17 colleagues at our site who are exclusively there to support the customers, and this number is increasing. The variety of professions shows the broad know-how and expertise that is represented here. We have IT specialists, electrical engineers, certified electricians, business IT specialists and some career changers with an interest in PV, IT and electrical engineering. It's important to us that our colleagues are really practically oriented, because support from a manual wouldn't work.

Leo, thank you very much for the interview!

A close-up photograph of a classic silver service bell, often found in hotels or restaurants. The bell is highly reflective, showing bright highlights and shadows. It sits on a dark, possibly black, surface. The entire scene is framed within a white circular border that has a slight drop shadow, making it stand out against the background. The background is a blurred office or desk environment with various papers and objects.

Quick
help for
all prob-
lems



Energie rund um die Sonnen- uhr

Die ertragsreichste Solarfassade Europas

Im schweizerischen Wallisellen steht ein beeindruckendes Gebäude. Nicht nur optisch fällt das mehrstöckige Bürogebäude sofort ins Auge, auch die Zahlen zu dem Bau sind bemerkenswert.

Der Gewerbebau „K3 Handwerkcity“ produziert mit seiner Solarfassade mehr Solarenergie als jedes andere Gebäude in ganz Europa* und ist damit das ertragsreichste Solarfassadengebäude auf dem Kontinent. Wir sprechen hier von 400.000 kWh pro Jahr, die auf einer 3900 m² großen Solarpanels-Fläche erzeugt werden. Das entspricht wiederum einer installierten Leistung von 663 kWp. Die monokristallinen Module sind besonders leistungsstark und fast flächendeckend installiert, sodass auch nur rund um Türen und Fenster minimale Flächen ohne Module vorhanden sind.

Großer Vorteil der Solaranlage in Wallisellen ist, dass sie rund um die Sonnenuhr Strom produziert. Zwar würde eine reine Dachanlage im Vergleich zur Fassadenanlagen rund 30 % mehr Energie produzieren, doch die Anlage der „K3 Handwerkcity“ ist eine Kombination aus Fassaden- und Dachanlage und nutzt so die Vorteile beider Varianten. Zusätzlich wurde auch darauf geachtet, dass keine Verschattungen entstehen. So fängt die Anlage also jeden Sonnenstrahl ganz egal aus welchem Winkel ein und erzeugt daraus 100 % Sonnenenergie. Damit aber nicht genug: Sogar bis zu einer Stunde nach Sonnenuntergang werden noch Werte um die 40 kWh erzielt.

Besonders auch im Winter zeigt die Solarfassade ihre Vorzüge. Die Sonne trifft in diesen Monaten in einem flacheren Winkel auf die Panels. Eine reine Dachanlage hat dann das Nachsehen. Die senkrechten Panels stört das dagegen wenig und sie erzielen auch mit der Wintersonne gleichbleibend hohe Erträge.

Die 2100 Solarpanels in Wallisellen erzeugen Solarenergie vorrangig für den Eigenbedarf. Dieser wird in der Energiezentrale des Gebäudes gemanagt und von einem Solar-Log™ PV-Monitoringsystem überwacht. Die Zentrale erstreckt sich über zwei Stockwerke. Das ist unter anderem zwei fast 5 m hohen Wassertanks geschuldet. In

einem der Tanks wird Warmwasser, also Energie in warmer Form, im anderen Tank kaltes Wasser, also Energie in kalter Form, gespeichert. Damit steht sowohl zur Kühlung als auch zur Beheizung des Gebäudes die jeweils benötigte Energieform zur Verfügung. Eine Wärmepumpe sowie ein biogasbetriebenes Blockheizkraftwerk runden das autarke Energiesystem ab.

Dank dieser Kombination aus verschiedenen Systemen zur Energieerzeugung und deren Nutzung kann der gesamte Eigenbedarf des Gebäudes gedeckt werden. Dieser entspricht in etwa dem jährlichen Strombedarf von 100 Haushalten. Auch die CO₂-Bilanz kann sich dank der perfekt aufeinander abgestimmten Komponenten sehen lassen: So spart allein die Solaranlage gegenüber einer konventionellen Energieproduktion 140 Tonnen CO₂ pro Jahr ein.

* Stand April 2020



Idee

In Cartoons oder Zeichentrickfilmen: Wenn ein Charakter eine zündende Idee hat, erscheint über seinem Kopf eine Glühbirne. Ihm geht offenbar ein Licht auf. Und das ist gar nicht mal so weit von der Realität entfernt. Denn tatsächlich liegt die Leistung des menschlichen Gehirns bei bis zu 23 Watt - genug um nur mit unseren Gedanken eine ganze Menge LED´s leuchten zu lassen.

Energy around the solar clock

Europe's highest-yield solar façade

An impressive building stands in Wallisellen, Switzerland. Not only does the multi-storey office building immediately catch the eye, the building's vital statistics are also remarkable.

With its solar façade, the "K3 Handwerkcity" commercial building produces more solar energy than any other building in the whole of Europe*, making it the highest-yielding solar façade building on the continent. We're talking about 400,000 kWh per year, generated on a 3,900 m² solar panel surface. This in turn corresponds to an installed capacity of 663 kWp. The monocrystalline modules are particularly powerful and are installed almost across the entire surface area, so that there are only minimal areas without modules around doors and windows.

The major advantage of the solar power system in Wallisellen is that it produces electricity around the solar clock. Although a purely roof-based system would produce around 30% more energy than façade systems, the "K3 Handwerkcity" system is a combination of a façade and roof system, and thus utilises the advantages of both variants. In addition, care was also taken to ensure that no shading occurs. This means that the system captures every ray of sunlight from every angle, generating 100% solar energy. But that's not all: values around 40 kWh are still achieved up to one hour after sunset.

The solar façade also shows its advantages in winter. During these months the sun hits the panels at a flatter angle. A pure roof system is then at a disadvantage. The vertical panels, on the other hand, are little bothered by this and achieve consistently high yields even with the winter sun.

The 2,100 solar panels in Wallisellen generate solar energy primarily for the building's own needs. This is managed in the building's energy centre and monitored by a Solar-Log™ PV monitoring system. The control centre extends over two floors. This is partly due to two almost 5-metre-high water tanks. Hot water, i.e. energy in warm form, is stored in one of the tanks, while cold water, i.e. energy in cold form, is stored in the other tank. This means that the required form of energy is available for both cooling and heating the building. A heat pump and a biogas-powered combined heat and power unit round off the self-sufficient energy system.

This combination of different systems for generating and using energy enables the building to entirely meet its own needs. This is roughly equivalent to the annual electricity consumed by 100 households. The CO₂ balance is also impressive thanks to the perfectly coordinated components: the solar power system alone saves 140 tonnes of CO₂ per year compared with conventional energy production.

* As of April 2020

Idea

When characters have a brainwave in cartoons or animated films, a light bulb appears above their heads. They've obviously had a bright idea. And that's not so far-fetched as it might at first seem. Because the human brain can actually generate up to 23 watts – enough to illuminate a whole lot of LEDs with just our thoughts.





Solar-Log
und seine
Länderpartner

Wir leben die Marke

In Zahlen

141

Länder Weltweit verbaut

345.023

Anlagen Weltweit

115,61 TWh

Geamtenergie

66,13 Mt

CO₂-Vermeidung

17,52 GWp

GWp Installierte Leistung

Am Anfang war Fukushima. Die Atomkatastrophe vom 11. März 2011, die die ganze Welt erschütterte, hat auch dem Leben von Dino Zavatta eine entscheidende Wende gegeben. Er gründete im Kanton Aargau in der Schweiz die Novagrid AG, die er bis heute als CEO leitet. Das Unternehmen ist innovativ und erfolgreich in der Energiebranche tätig und als Schweizer Länderpartner von Solar-Log ein wichtiger Player auf dem PV-Markt in der Alpenrepublik.

Zurück auf null: Wir schreiben das Jahr 2010. Dino Zavatta arbeitet erfolgreich, aber nicht wirklich zufrieden in der IT-Branche. Er sucht schon seit einiger Zeit nach einer neuen Herausforderung. Was dann passiert, ist auch ein Stück weit ein glücklicher Zufall, den er so beschreibt: „Ich war zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort.“ Über einen beruflichen Kontakt lernt er die Firma Solar-Log GmbH im kleinen schwäbischen Binsdorf kennen. Das Thema Photovoltaik steckt für die breite Masse seinerzeit noch in den Kinderschuhen. Es fasziniert den damals 31-jährigen von Anfang an. Das gute menschliche Miteinander mit den Solar-Log Gründern Jörg Karwath und Thomas Preuhs tut ein Übriges. „Es war ein absolut stimmiges Bauchgefühl, eine große Familie“, blickt Dino heute zurück.

So beginnt damals alles, indem er Kundenkontakte in der Schweiz aufbaut, die 15 ersten Datenlogger bei Solar-Log bestellt, Kunden besucht und sie mit seiner Begeisterung für PV und professionelles Monitoring ansteckt. „Damals bin ich noch jeden Tag selbst zur Post gegangen“, sagt Dino rückblickend, „und habe die Pakete mit den Loggern an die Kunden verschickt“. Das Unternehmen trifft den Nerv, es wächst schnell. „Plötzlich musste ich fünfmal am Tag zur Post“, erinnert er sich schmunzelnd. Vieles war in den Anfangsjahren als Quereinsteiger Learning by Doing, doch Dino hat sich tief in die Thematik reingefuchst. Er hat sich die PV buchstäblich von der Pike auf angeeignet und sogar selbst Anlagen und deren Monitoring mit Eigenverbrauchssteuerungen mit installiert.

2014 wird in Wettingen in Aargau ein neues Büro bezogen, die ersten Mitarbeiter werden eingestellt. Der Erfolg des jungen Unternehmens hängt nicht zuletzt mit der Strahlkraft des Namens Solar-Log™ zusammen. Dino und sein fünfköpfiges Team sind absolut von den Produkten aus Binsdorf überzeugt: „Wir leben die Marke!“. Das gute und

enge Verhältnis zur Solar-Log Zentrale ist ein wichtiger Erfolgsbaustein. Man ist in ständigem Austausch, auch schon in der Phase der Produktentwicklung.

Heute zählt das Novagrid-Team mehr als 800 Kunden vom Privatmann über den Installateur bis zum großen Industrieunternehmen zu seinen treuen Kunden. Die ganze Schweiz wird von Novagrid abgedeckt und damit sind wir bei einer Besonderheit. Obwohl die Schweiz mit weniger als 9 Millionen Einwohnern und einer Fläche von nur etwa 41000 Quadratkilometer

zu den kleinsten Ländern Europas zählt, ist sie nicht nur mehrsprachig, sondern vereint auch ganz unterschiedliche Lebensphilosophien und Mentalitäten. Das bringt ganz eigene Herausforderungen mit sich. „Wenn ich in Lausanne bin, muss ich anders verhandeln als im Tessin“, sagt Dino. Wo wir gerade bei spezifischen Marktanforderungen sind: da gibt es noch mehr. In der Schweiz buhlen über 400 Energieversorgungsunternehmen um die Gunst der Kundschaft. Für Novagrid bedeutet das, sich auf jedes Einzelne mit seinen eigenen Anforderungen und Vorstellungen einzulassen.

Novagrid versteht sich als Problemlöser für seine Kunden und denkt weiter. Die Frage ist immer die, wie kann der Kunde aus seinem selbst erzeugten sauberen Solarstrom den höchsten wirtschaftlichen, ökologischen und nachhaltigen Wert erzielen? Längst ist man gemeinsam mit Solar-Log über das Monitoring hinaus zu einem Anbieter moderner Energiemanagement-Systeme geworden. „Wir wollen ein Ökosystem der Energie schaffen“, sagt der Geschäftsführer. Stromerzeugung, Optimierung des Eigenverbrauchs, Sektorenkopplung mit E-Mobilität und so weiter – hier bietet man alles aus einer Hand.

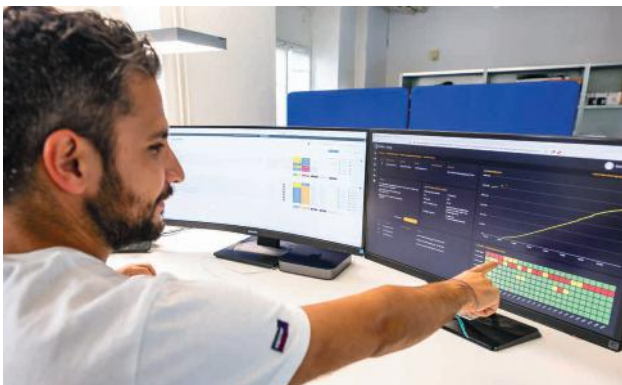
„Wir haben eine große Leidenschaft für unsere Kunden, unsere Produkte und den Umweltgedanken“, formuliert der Chef. Der Planet braucht mehr erneuerbare Energien und muss dekarbonisiert werden; diese Erkenntnis hat sich breit durchgesetzt, in Wettingen wird sie mit innerer Überzeugung, modernster Technik und grenzenloser Leidenschaft gelebt.



Solar-Log and its country partners

It all began with Fukushima. The nuclear disaster on 11 March 2011, which shook the whole world, also gave Dino Zavatta's life a decisive turn. He founded Novagrid AG in the canton of Aargau in Switzerland, which he still heads as CEO today. The company is innovative and successful in the energy sector and, as Solar-Log's Swiss country partner, it's an important player in the PV market in the Alpine Republic.

Let's start from the beginning: The year is 2010. Dino Zavatta is working successfully, but not really satisfied, in the IT industry. He's been seeking a new challenge for some time. What happens then is also a bit of a happy coincidence, which he describes like this: "I was in the right place at the right time." Through a professional contact he got to know the Solar-Log GmbH company in the small Swabian town of Binsdorf. Photovoltaics was still in its infancy for the masses at the time. It had fascinated the then 31-year-old from the very beginning. The good human interaction with Solar-Log founders Jörg Karwath and Thomas Preuhs did the rest. "It was an absolutely harmonious gut feeling, a big family," recalls Dino.



That's how it all began back then, by establishing customer contacts in Switzerland, ordering the first 15 data loggers from Solar-Log, visiting customers and infecting them with his enthusiasm for PV and professional monitoring. "Back then, I still went to the post office myself every day," says Dino looking back, "and sent the packages with the loggers to the customers." The company hits a nerve, it grows quickly. "Suddenly I had to go to the post office five times a day," he recalls with a wry smile. During the early years there was a lot of learning by doing for Dino as someone who had switched careers, but he immersed himself in the subject. He literally

learned everything about photovoltaics from scratch, and even helped to install plants and their monitoring systems with self-consumption controls.

In 2014, the company moved into new offices in Wettingen, Aargau, and hired its first employees. The young company's success is not least due to the appeal of the Solar-Log™ name. Dino and his team of five are absolutely convinced by the products from Binsdorf: "We live the brand!" The good and close relationship with the Solar-Log headquarters is an important building block for success. There's a constant exchange, even during the product development phase.

Today, the Novagrid team has more than 800 loyal customers, ranging from private individuals and installers to large industrial companies. Novagrid covers the whole of Switzerland, which brings us to a special feature. Although Switzerland, with less than 9 million inhabitants and an area covering only about 41,000 square kilometres, is one of the smallest countries in Europe, it's not only multilingual but also combines very different philosophies and mentalities. This brings its own unique challenges. "When I'm in Lausanne, I have to negotiate differently than in Ticino," says Dino. While we are on the subject of specific market requirements: there are even more. In Switzerland, there are more than 400 energy supply companies vying for customers. For Novagrid, this means engaging with each individual company with their own specific requirements and ideas.

Novagrid sees itself as a problem solver for its customers and thinks ahead. The question is always: How customers achieve the highest economic, ecological and sustainable value from their self-generated, clean solar power? Together with Solar-Log, they've long since gone beyond monitoring to become a provider of modern energy management systems. "We want to create an ecosystem for energy," says the managing director. Power generation, optimising self-consumption, sector coupling with e-mobility and so on – here everything is offered from a single source.

"We have a great passion for our customers, our products and environmental thinking," sums up the boss. The planet needs more renewable energies and must be decarbonised; this realisation has become widely accepted, and in Wettingen it's embraced with inner conviction, state-of-the-art technology and boundless passion.



We live the brand

Facts

141

Länder Weltweit verbaut

345.023

Anlagen Weltweit

115,61 TWh

Geasmtenergie

66,13 Mt

CO₂-Vermeidung

17,52 GWp

GWp Installierte Leistung

A man with a white and red climbing helmet, a red t-shirt, and blue climbing pants is climbing a grey rock face. He is smiling and looking towards the camera. He has a white bandage on his left wrist and is holding a blue and red rope. The background shows a steep, rocky mountain slope.

Der blinde Extrembergsteiger Andy Holzer im Interview

Jeder Tag ist eine Einzelausgabe des Universums

Andy Holzer ist einer von weltweit nur zwei blinden Profi-Bergsteigern. Er hat unter anderem die Seven Summits, die höchsten Berge aller Kontinente, bezwungen - darunter den Mount Everest. Er ist mindestens 100 Tage im Jahr auf Bergtour und 100 weitere Tage auf Skitour unterwegs. Seine Vorträge sind europaweit gefragt. Am 21.9.2021 wird er bei der virtuellen Messe von Solar-Log einen Vortrag halten. Jeder, der den erfolgreichen Extremsportler bei der Intersolar vor zwei Jahren live erleben durfte, freut sich auf den Vortrag. Das POWER-Magazin hat mit dem von Geburt an blinden Osttiroler gesprochen.

Andy, die erste Frage in diesen Zeiten muss natürlich lauten: Wie geht es Dir in der Corona-Krise?

Sicher befinden wir uns alle in einer Ausnahmesituation, aber ich komme insoweit bestens klar, als ich vom ersten Tag meines Lebens an Ausnahmesituationen gewohnt bin. Es gibt zwei Möglichkeiten, mit besonderen Situation umzugehen: entweder Du machst was Vernünftiges draus, oder etwas weniger Vernünftiges. Corona war am Anfang natürlich für uns alle etwas Unbekanntes, aber ich bin Unbekanntes mein Leben lang gewohnt. Mir hat es im März letzten Jahres auf einen Schlag mein gesamtes Geschäftsjahr 2020 verspult. Da muss man schnell lernen, mit der Sache umzugehen und alles neu aufzusatteln. Es war wieder einmal klar: ich bin selbst für mich verantwortlich und will mich nicht vom System führen lassen. Jetzt finden meine Vorträge eben virtuell statt. Aber klar: Lieber würde ich sie von Mensch zu Mensch halten, sozusagen mit Achselschweiß und Mundgeruch...

Du hältst Vorträge unter dem Titel „Den Sehenden die Augen öffnen“. Wie darf man dieses Motto verstehen? Das soll überhaupt nicht überheblich klingen. Ich möchte, dass sich die Menschen in meiner Geschichte wiederfinden und spüren, dass es auch ihre eigene Geschichte ist. Ich will meinen Zuhörern geistig die Augen öffnen und zeigen, welche Chancen, Möglichkeiten und Überholspuren das Leben bietet, wenn man nur bereit ist, einmal eine andere Perspektive einzunehmen oder einen anderen Winkel anzusetzen. Da können sich ganz neue, gewaltige Dimensionen auftun, die manchmal erst aus Notsituationen oder Schicksalsschlägen heraus erkannt werden. Jeder Mensch leidet an seinen ganz persönlichen Einschränkungen. Trotzdem kann man aus Nachteilen Vorteile

ziehen, wenn man es nur recht betrachtet. Man muss mit dem arbeiten, was man hat. Ich zum Beispiel habe meine vermeintliche Schwäche Blindheit knallhart missbraucht und für mich zum Positiven eingesetzt. Um es platt, aber zutreffend zu formulieren: aus der größten Scheiße meines Lebens habe ich mein persönliches Businesskonzept gemacht. Außerdem möchte ich in meinen Vorträgen auch die Augen dafür öffnen, dass wir uns mit immer mehr Luxus in unserem Leben nicht wirklich weiterentwickeln. Das nimmt Dir nur die Kreativität. Alle zusammen haben wir in unserer Gesellschaft zu wenig die Notwendigkeit, über den wirklichen Sinn des Lebens nachzudenken.

Wie unterscheidet sich eine Seilschaft mit einem nicht sehenden Teilnehmer von einer anderen?

Von außen betrachtet, fällt meine Blindheit vermutlich in 90 Prozent der Situationen gar nicht auf. Klar weiß die Seilschaft Bescheid, man muss eine Tour entsprechend planen. Wir wollen immer alle am Ende gut ankommen und da hat jeder seine eigenen Aufgaben, das ist eine Frage des rein praktischen Handlings, aber auch des Spirits innerhalb der Gruppe. Ich bin immer ein gleichwertiger Partner. Die Blindheit ist bei einer Besteigung eine Herausforderung von vielen und Teil der Teamarbeit.

Jede Deiner Touren ist mit extremen Situationen verbunden. Erlebst Du da auch das Gefühl der Angst?

Natürlich. Immer mehr und immer öfter. Aber Angst ist wichtig und sie ist nichts Unkontrollierbares, man muss mit ihr umgehen. Angst kann Dein wichtigster Helfer sein und Du musst sie zulassen können. Du musst nicht perfekt



sein, nicht am Berg und nicht im Leben. Wir alle zusammen sind nicht perfekt. Du darfst in Extremsituationen nur nicht den Kopf verlieren. Denn wenn der Zufall die Regie übernimmt, dann wird es sehr schwierig. Mir ist wichtig,

auch in meinen Vorträgen klarzumachen, dass das Leben immer ein schmaler Grat ist, ob in der Felswand oder im Auto auf der A 9. Deshalb lautet mein Credo auch: Jeder Tag ist eine Einzelausgabe des Universums. Genieße ihn.

Für das, was Du tust, brauchst Du neben unglaublicher mentaler Stärke auch absolute körperliche Fitness. Hast Du ein spezielles Trainingsprogramm?

Bei vielen Touren brauche ich tatsächlich mehr Energie als ein Sehender. Ich bin aber nicht unbedingt der Typ, der gerne ins Fitnessstudio geht. Mein Programm besteht eher darin, ständig neue körperliche Herausforderungen anzunehmen, ich bin 200 Tage und mehr im Jahr in den Bergen. Mein Körper ist von Kindesbeinen an auf einem ganz speziellen Level, da ich schon von klein auf sehr aktiv war, ich war mein Leben lang immer in Bewegung und im Hochgebirge. Natürlich braucht man darüber hinaus für jede große Expedition eine spezielle Vorbereitung. Und wenn ich mal drei Woche nichts mache, dann wird es auch für mich mühsam, wieder einzusteigen.

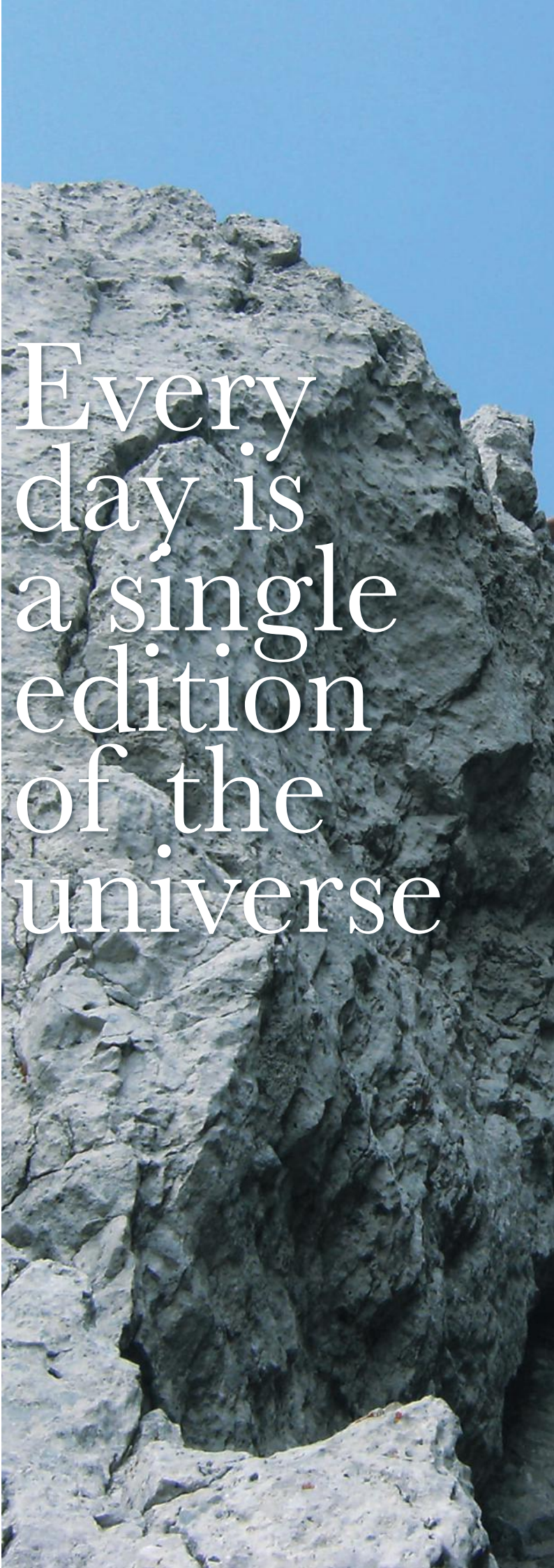
Gibt es bei all Deinen weltweiten extremen Projekten der letzten Jahrzehnte einen Berg oder eine Expedition, die Du als das Highlight schlechthin ansiehst?

Da würde ich tatsächlich den Mount Everest nennen, weil er für meine persönliche Entwicklung einfach enorm wichtig war. Viele Jahre war es undenkbar, dass ich ihn in Angriff nehmen könnte und ich habe mich auch lang geweigert, ihn so wichtig zu nehmen. Vielleicht war das ein unterbewusster Schutzmechanismus, weil ich lange davon ausgehen musste, dass ich ein solches Projekt nie würde realisieren können. Eines Tages ging dann die Tür in meinem Kopf auf und ich wusste, es könnte klappen. Und, sind wir mal ehrlich: Der Everest hat halt schon seine eigene, gewaltige Wertigkeit.

Viele Menschen, darunter auch prominente Alpinisten, kritisieren den „Massentourismus“ gerade an Bergen wie dem Everest. Schließt Du Dich dieser Haltung an?

Bei aller berechtigter Kritik ist das meiner Einschätzung nach doch häufig eine sehr egoistische Haltung von Leuten, die bereits dort oben waren und das nun anderen am liebsten verbieten würden; nicht zuletzt, weil sie dadurch selbst etwas von ihrem Glanz verlieren würden.

Herzlichen Dank für das Gespräch!



Every
day is
a single
edition
of the
universe

Interview with blind extreme mountaineer Andy Holzer



Andy Holzer is one of only two blind professional mountaineers in the world. Among other things, he's conquered the Seven Summits, the highest mountains on all continents – including Mount Everest. He spends at least 100 days a year mountaineering, and another 100 days skiing. His lectures are in demand all over Europe. On September 21st he will be giving a talk at the Solar-Log virtual trade fair. All those who were lucky enough to experience the successful extreme sportsman live at Intersolar two years ago are looking forward to the lecture. POWER magazine spoke to the East Tyrolean, who's been blind since birth.

Andy, the first question in these times must of course be: How are you coping with the coronavirus crisis?

We're certainly all in an exceptional situation, but I'm coping very well given that I've been used to exceptional situations from the first day of my life. There are two ways to deal with special situations: either you make something sensible out of it, or something less sensible. Coronavirus was, of course, something unknown to all of us at the beginning, but I've been used to unknowns all my life. In March last year, my entire 2020 financial year was wiped out in one fell swoop. You have to learn quickly how to deal with that and saddle everything up again. For me it was once again clear: I'm responsible for myself and I don't want to be led by the system. Now my lectures take place virtually. But sure: I would rather give them from person to person, so to speak, with armpit sweat and bad breath...

You give lectures entitled "Opening the eyes of the sighted".

How should we understand this motto?

That's not meant to sound pretentious at all. I want people to be able to relate to my story and feel that it's also their own story. I want to open my audience's eyes mentally and show them the opportunities, possibilities and fast lanes offered by life if only you're willing to take a different perspective or viewpoint for once. Completely new, enormous dimensions can open up, which are sometimes only revealed by emergency situations or strokes of fate. Everyone suffers from their own personal limitations. Nevertheless, you can draw advantages from disadvantages if you look at them in the right way. You have to work with what you have. I, for example, have totally misused my supposed weakness, blindness, and leveraged it to my advantage. To put it bluntly but aptly: I've turned the biggest crap in my life into my personal business concept. In my lectures, I also want to open people's eyes to the fact that we don't really develop further with increased luxury in our lives. It only takes away creativity. As a whole, we have too little need in our society to think about the real meaning of life.

How does a rope team with a non-sighted participant differ from others?

Seen from the outside, my blindness is probably not even noticeable in 90 per cent of situations. The rope team knows, of course; you have to plan the route accordingly. We all want to arrive safely at the other end, and everyone has their own tasks. It's a question of dealing with things in a purely practical way, but it's also about the spirit within the group. I'm always an equal partner. Blindness is just one of many challenges on a climb and part of the teamwork.

Each of your trips is connected with extreme situations. Do you also feel fear?

Of course. Increasingly more and increasingly often. But fear is important and it's not something uncontrollable, you have to deal with it. Fear can be your most important helper, and you have to let it be. You don't have to be perfect, neither on the mountain nor in life. And none of us are perfect. You just mustn't lose your head in extreme situations. Because if chance takes over, then it becomes very difficult. It's important to me to make it clear in my lectures that life is always a fine line, whether on a rock face or in a car on the A9. That's why my credo is also: Every day is a single edition of the universe. Enjoy it.

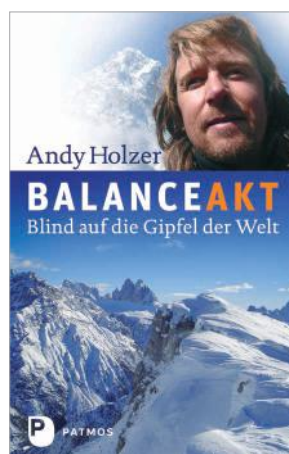
In order to do what you do, you need not only incredible mental strength but also absolute physical fitness. Do you

have a special training programme?

On many trips I actually need more energy than a sighted person. But I'm not necessarily the sort of bloke who likes going to the gym. My programme is more about constantly taking on new physical challenges; I'm in the mountains 200 days or more a year. My body has been at a very special level since childhood, because I was very active from a very young age. I've always been on the move and in the high mountains all my life. Of course, you also need special preparation for every big expedition. And if I don't do anything for three weeks, it's hard for me to get back into it.

With all your extreme projects around the world over the last decades, is there one mountain or expedition that you consider to be the highlight par excellence?

I would actually name Mount Everest, because it was simply enormously important for my personal development. For many years it was unthinkable that I could tackle it, and for a long time I refused to take it so seriously. Maybe it was a subconscious protective mechanism, because I had to assume for a long time that I would never be able to realise such a project. Then one day it was like a door had opened in my head and I knew it could work. And, let's be honest: Everest has its own enormous value.



Many people, including prominent alpinists, criticise the "mass tourism", especially on mountains like Everest. Do you share this attitude?

Despite all the justified criticism, in my opinion this is often a very selfish attitude on the part of people who've already been up there and would now like to forbid others from doing so; not least because they themselves would lose some of their glory as a result.

Many thanks for the interview!



Anytime. Anywhere.



Increase yields and minimize downtime!

The user portal for photovoltaic plant monitoring from Solar-Log™ was developed in close cooperation with users from the photovoltaic industry to meet the needs of those who work with it every day. Test the new Solar-Log WEB Enerest™ 4 monitoring portal and secure your customers' yields in the long term. www.solar-log.com





Sonnenstrom fürs Pflege- heim

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.

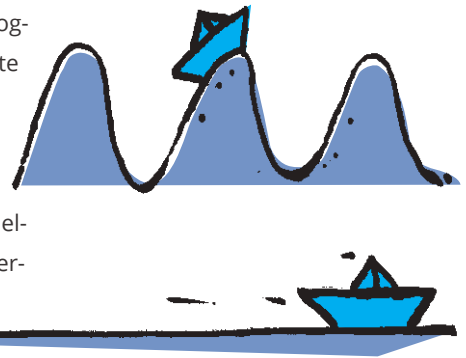
PV-Monitoring ohne Hardware?

Ist eine nur Web-basierte Monitoring Lösung immer auf dem aktuellen Stand?

Eine nur Web-basierte Monitoring Lösung ist ohne Daten, die von einem Datenlogger kommen, nicht möglich. Daher ist es nicht möglich, dass die nur Web-basierte Monitoring Lösungen schnell auf dem aktuellen Stand sein können.

Vorteile der Komplettlösung (Monitoring – Hardware in einer Hand). Es kann schneller und effizienter auf den Markt reagiert werden. Hersteller können schneller in eine Hardware- und zugleich Softwarelösung (Web) implementiert und überwacht (Monitoring) werden.

In dieser Hinsicht kann eine Lösung die lediglich, auf einer nur Web-basierten Lösung beruht nur Nachteile bringen. Sie ist abhängig von Drittanbietern und deren implementierten Herstellern. Sie können nicht selbst entwickeln und sind daher in ihrer Kreativität sehr stark eingeschränkt. Sie können lediglich reagieren und nicht agieren, sprich proaktiv werden.



Kann eine nur WEB-basierte Monitoring Lösung alles abdecken?

Da reines Monitoring heutzutage fast nur noch Beiwerk ist, hat eine WEB-basierte Lösung sehr viele gravierenden Nachteile. Sie haben unter anderem nicht die nötige Hardware, um das Energiemanagement sowie die Netzregelung und Direktvermarktung anbieten zu können. Dies ist jedoch für die meisten Anlagen, heutzutage eine Grundvoraussetzung. Daher sind nur WEB-basierte Lösung abhängig von Drittanbietern.

Hier liegen die Vorteile einer Komplettlösung klar auf der Hand. Aufgrund der All-in-one-Lösung kann hier über die verschiedene Schnittstellen (wie bspw. Modbus / Ethernet / RS485 usw.) das Energiemanagement ebenso angeboten werden, wie die Netzregelung, die Direktvermarktung, als auch das Monitoring der Anlage selbst. Regler und Controller von Komplett Herstellern bieten dem Anwender daher ein besseres Komplettpaket und die Möglichkeit seine Anlage zu monitoren.



Bin ich mit einer nur WEB-basierten Lösung wirklich flexibler?

Davon kann nicht wirklich ausgegangen werden, da oftmals bei nur WEB-basierten Lösungen, eine sehr lange Mindestvertragslaufzeit dahinter steckt. Manchmal bis zu 5-Jahre.

Da sich jedoch die Anforderungen im Markt sehr schnell ändern können, muss der Kunde in der Lage sein, mit einem Vertragspartner arbeiten zu können, bei dem eine flexible Vertragslaufzeit, gewährleistet ist.



Ist die Fehlersuche mit einer nur WEB-basierten Monitoring Lösung wirklich einfacher?

Da hier eine Vielzahl von Herstellern eingebunden sind und sich dadurch eine erhebliche Anzahl von möglichen Schnittstellen ergeben, gestaltet sich die Fehlersuche, vor allem wenn der Datenfehler komplexer Natur ist, um einiges schwieriger, da für den Anwender nicht klar ist, wer Schlussendlich hierfür die Verantwortung trägt.

Bei einer Komplettlösung ist es dagegen wesentlich einfacher, hier kann im Falle einer Fehlersuche, auf die Kompetenz nicht nur im Bereich der Software, sondern auch in der Hardware zurückgegriffen werden. Daher muss nur ein Ansprechpartner kontaktiert werden.



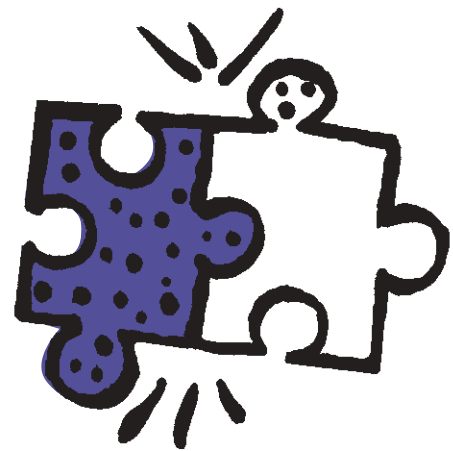
Ist eine nur WEB-basierte Lösung wirklich billiger?

Das mag oberflächlich betrachtet richtig sein. Jedoch bei näherer Betrachtung trägt der Schein. In einem 1:1 Vergleich hält die nur WEB-basierte Lösung nicht Stand. Mit einer Komplettlösung ist das Monitoring, worauf sich die nur WEB-basierte Lösung stützt, lediglich eine Facette des Gesamtpakets. Außerdem muss bei einer nur WEB-basierte Lösung mit einer sehr viel längeren Laufzeit gerechnet werden, da sich ansonst der niedrigere Preis nicht halten lassen kann.

Die meisten Komplettlösungen bieten oft eine flexible Preisstruktur an, die der Nutzer, bspw. über die Anzahl der vorhandenen Anlagen oder im Zusammenhang mit einem Volumen zu seinen Gunsten anpassen kann. Zudem ist er an keine langen Vertragslaufzeiten gebunden.

Kann ich bei einer „All-in-One“ Monitoringlösung keine Fremdsysteme einbinden?

Selbstverständlich kann man über eine „All-in-One“ Monitoring Lösung Fremdsysteme einbinden. Da viele „All-in-One“ Monitoring Lösungen diverse Schnittstellen anbieten, über die sich schnell und einfach Daten importieren und exportieren lassen.



Kann ich mir bei einem nur WEB-basierten Monitoring System sicher sein, dass ich immer unterstützt werde?

Darüber lässt sich spekulieren, da die Lösung hier von zwei unterschiedlichen Partnern stammt, die nichts miteinander zu tun haben, kann es jederzeit vorkommen, dass diese sehr kurzfristig eigene Wege gehen, ohne dabei den Kunden zu berücksichtigen.

Eine „All-in-One“ Monitoring Lösung sorgt hier dafür, dass eine Rück-Kompatibilität gewährleistet ist und supportet die Geräte im Feld. Ein Portfoliowechsel wird mit einigem Vorlauf angekündigt und bei gegebenenfalls entstanden Problemen mit Bestandsanlagen werden alternative Lösungsmöglichkeiten aufgezeigt.



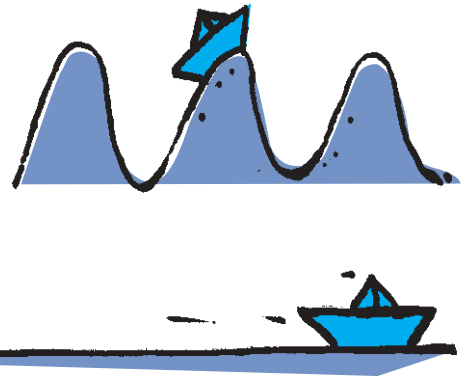
Photovoltaic Monitoring without Hardware

Are purely web-based monitoring solutions always up to date?

Purely web-based monitoring solutions are not possible without data coming from data loggers. It's therefore not possible for purely web-based monitoring solutions to be brought up to date quickly.

Advantages of all-in-one solutions (monitoring and hardware from a single source). They can respond faster and more efficiently to the market. Manufacturers can be implemented and monitored more quickly in a joint hardware and software (web) solution.

In this respect, purely web-based solutions can only bring disadvantages. They are dependent on third-party providers and their implemented manufacturers. They cannot develop themselves and are therefore very limited in their creativity. They can merely react, but cannot act, i.e. become proactive.



Can purely web-based monitoring solutions cover everything?

Since pure monitoring is almost only an accessory nowadays, web-based solutions have many serious disadvantages. Among other things, they don't have the necessary hardware to offer energy management, grid control and direct marketing. However, this is a basic requirement for most systems today. Purely web-based solutions are therefore dependent on third-party providers. Here, the advantages of all-in-one solutions are obvious. All-in-one solutions enable energy management to be offered via the various interfaces (such as Modbus / Ethernet / RS485, etc.), as well as grid control, direct marketing and monitoring of the system itself. Controllers from all-in-one manufacturers therefore offer users better all-in-one packages and the ability to monitor their respective systems.

Am I really more flexible with a purely web-based solution?

You cannot really assume this, as web-based solutions often have very long minimum contract terms. Sometimes up to 5 years.

However, since market requirements can change very quickly, customers need to be able to work with contractual partners who guarantee flexible contract terms.



Is troubleshooting really easier with purely web-based monitoring solutions?

As a large number of manufacturers are involved here, resulting in a considerable number of possible interfaces, troubleshooting is much more difficult, especially if the data error is of a complex nature, since it is not clear to users who is ultimately responsible for this.

With all-in-one solutions, on the other hand, this is much easier. Should troubleshooting be needed, you can draw on expertise in both the software and hardware areas. Only one contact person therefore needs to be contacted.



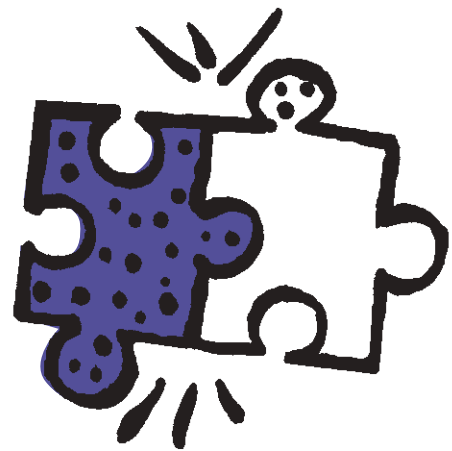
Are purely web-based solutions really cheaper?

This may superficially seem true. However, on closer inspection it becomes clear that appearances can be deceiving. Purely web-based solutions just don't compare with all-in-one solutions. With all-in-one solutions, monitoring, on which the purely web-based solution relies, is only one facet of the overall package. In addition, purely web-based solutions require a much longer runtime, otherwise the lower price cannot be maintained.

Most all-in-one solutions offer a flexible price structure that users can adjust in their favour, for example through the number of existing systems or in relation to the volume. In addition, they are not bound to long contract terms.

Am I unable to integrate third party systems with an all-in-one monitoring solution?

Of course you can integrate third-party systems with an all-in-one monitoring solution. Many all-in-one monitoring solutions offer various interfaces that can be used to import and export data quickly and easily.



Can I be sure that I will always be supported with a purely web-based monitoring system?

This is a matter of conjecture since the solution here comes from two different partners who have nothing to do with each other. They might go their separate ways at very short notice, without taking customers into account.

All-in-one monitoring solutions ensure backward compatibility and support the devices in the field. Changes in the portfolio are announced well in advance and alternative solutions are shown should there be problems with existing systems.





POWER-Grill - Verlosung

Genuss trifft Gemütlichkeit

Grillen ist in wie noch nie. Ob Steak, Gemüse oder individuelle Kreationen – mit einem entsprechenden Gerät kann jede/r zum Grill-Guru werden. Solar-Log verlost auf seiner virtuellen Messe (21. September bis 7. Oktober) den High-End-Profigrill OFYR Island Corten 100 Pro Teakholz + Grillbuch. LOGan drückt allen Teilnehmern die Daumen!

Im Südwesten von Deutschland, genauer gesagt in Kaiserslautern entwirft, plant und erfüllt das b+k Kamin- und Wohnstudio nahezu jeden Wunsch seiner Kundschaft hinsichtlich Indoor-Kaminen und Outdoorgrills. Dabei klingt das Wort Outdoorgrill eigentlich zu profan: „Es ist für mich eher eine Art von Begegnungsstätte“, sagt Karl Josef Feth, Besitzer des b+k Kamin- und Wohnstudio voller Überzeugung und Leidenschaft. Er bietet auch Grill-Events an. Nicht nur für feueraffine Freunde, Familien, Firmengruppen, sondern grundsätzlich für alle Genussmenschen. Das Wort „anbieten“ trifft es aber nicht ganz, er zelebriert die Events. Karl Josef Feth: „Bei uns gibt es keine Gäste im eigentlichen Sinne, wir bedienen nicht, wir verbringen einen geilen Abend zusammen“. Diese Philosophie kommt so ehrlich und emotional rüber, dass man sofort angesteckt wird von der Leidenschaft. „Feuer hat schon seit Urzeiten eine faszinierende Wirkung auf Menschen“, führt Feth begeistert fort. „Hier entsteht Kommunikation, Kreativität und neuentdeckte Leidenschaft zu gutem, geselligem, lebhaftem Essen, auf dass wir in der jüngsten Vergangenheit so bitter verzichten mussten. Wer an der Messe von Solar-Log teilnimmt, hat es gut, denn er hat die

Chance, den Hammer-Grill zu gewinnen. Alle anderen können sich auf der knapp 300 Quadratmetern umfassenden Ausstellungsfläche des Kamin-Wohnstudios wertvolle Anregungen holen und die passenden Produkte finden.

„Der Welt des Genusses sind keine Grenzen gesetzt. Fleisch steht oft nicht an erster Stelle“, sagt Karl Josef Feth. „Durch Experimentieren mit den guten Zutaten entstehen neue Gerichte und Vorlieben. Gemüse, Gewürze und Kräuter erleben bei dieser wieder neu entdeckten Essenskultur „eine neue Platzierung. Sie sind nicht länger zur reinen Beilage degradiert. Für die Süßen unter den Gästen sind die französischen Crêpes ein Gedicht die ebenfalls auf dem Grill der Marke OFYR zubereitet werden.“

Also, wir haben Appetit bekommen und planen für unsere nächsten Zusammenkünfte mit unseren Mitarbeitern auf unserem Firmengelände solch eine Begegnungsstätte, bei der wir viele schöne und kreative Stunden miteinander verbringen und neue smarte Lösungen für Sie kreieren werden. Ganz nach dem Motto: WE CREATE CONNECTIONS...! Guten Appetit! Bon appetit! Buon appetito! Buen provecho!

Als weiteres Highlight des Portfolios gilt die Design-Feuerstätte der Marke „Focus“. Ein Kaminfeuer von Focus heißt, dass Raumkonzept gestalten. Den Wunsch zu verwirklichen, „Mein Zuhause“ ist anders als anders...





Indulgence
meets
conviviality

POWER barbecue prize draw



Barbecuing is in like never before. Whether it's steak, vegetables or individual creations – with the right equipment, anyone can become a grill guru. At its virtual trade fair (21 September to 7 October 2021), Solar-Log is giving away a high-end OFYR Island professional grill, the Corten 100 Pro Teak Wood, plus a barbecue book. LOGan is keeping his fingers crossed for all participants in the prize draw!

In the southwest of Germany, in Kaiserslautern to be precise, the b+k Kamin- und Wohnstudio GmbH company designs, plans and fulfils almost every customer wish when

it comes to indoor fireplaces and outdoor barbecues. Outdoor barbecuing actually sounds too mundane: "For me, it's more of a meeting place," says Karl Josef Feth, owner of b+k Kamin- und Wohnstudio with conviction and passion. He also holds barbecue events. Not only for fire-loving friends, families and company groups, but basically for all bon vivants. But the word "hold" doesn't quite do it justice, he celebrates the events. Karl Josef Feth: "With us there are no actual guests in the true sense of the word, we don't serve, we spend an awesome evening together." This philosophy comes across so honestly and emotionally that you're immediately enthused by the passion. "Fire has had a fascinating effect on people since time immemorial," Feth continues enthusiastically. "This is where communication, creativity and a new-found passion are born for good, sociable, vivacious food that we've so sorely missed in the recent past." Those attending Solar-Log's trade fair are in for a treat, as they have the chance to win this amazing grill. Everyone else can get valuable ideas and find the right products in the almost 300 square metre display space at b+k Kamin- und Wohnstudio.

"There are no limits in the world of culinary delights, it doesn't always have to be about meat," says Karl Josef Feth. "Experimenting with good ingredients gives rise to new dishes and passions. Vegetables, spices and herbs are experiencing "a new renaissance in this rediscovered food culture. They're no longer relegated to being mere trimmings. For the sweet-toothed among the guests, the French crêpes are just heavenly, and are also prepared on the OFYR grill."

So we've worked up an appetite and are planning such a meeting place for our next get-togethers with our employees on our company premises, where we will spend many enjoyable and creative hours together and create new smart solutions for you. True to the motto: WE CREATE CONNECTIONS...! Guten Appetit! Bon appetit! Buon appetito! Buen provecho!

Another highlight of the product range are the designer fireplaces from Focus. Fireplaces from Focus define the room concept, realise your desires, and show that "my home" is different than different...

24 Stunden / Hours



shop.solar-log.com
Finden
nicht Suchen.
Rund um die Uhr!



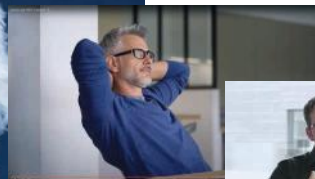
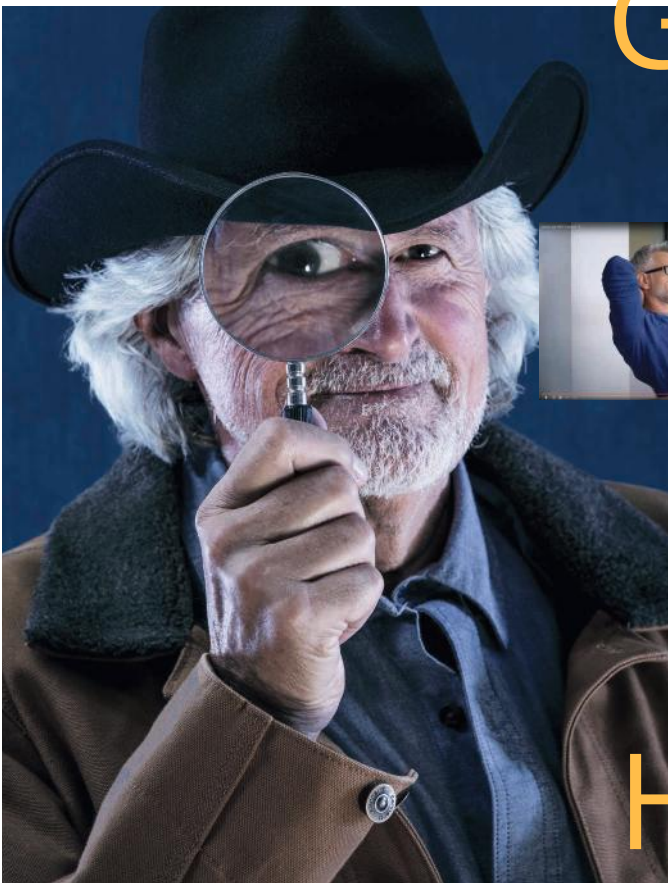
DE



EN

Guck-mal

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



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

Have a look

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:

<https://www.solar-log.com/de/support/solar-logTM-academy/aufgezeichnete-webinare/?L=474>



Es gibt technische Fragen, die Sie klären wollen? Dann melden Sie sich doch zu einer Live-Schulung an, die wir unseren Kunden kostenlos anbieten:

Hier geht es zu den Live-Schulungen:

<https://www.solar-log.com/de/news-media/schulungen-messen/webinare/?L=474>



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.

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:

<https://www.solar-log.com/en/support/solar-logTM-academy/recorded-technical-trainings/?L=380>



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:

Click here to go to the live training:

<https://www.solar-log.com/en/news-media/trainings-and-trade-fairs/webinare/?L=380>



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.



© 2021
Solar-Log GmbH
www.solar-log.com

