

Die Powerbox von Solaredge (siehe Seite 114) war eine der Neuheiten auf der Intersolar in München. *Sonne Wind & Wärme* hat sich mit Geschäftsführer Guy Sella über die noch junge Firmengeschichte sowie die Ziele und Erwartungen des israelischen Start-ups unterhalten.

**SW&W: Solaredge ist eine neue Marke in die Photovoltaik-Szene. Können Sie uns ein bisschen über die Firmengeschichte erzählen?**

**Guy Sella:** Wir haben das Unternehmen im August 2006 gegründet – ich und vier Jüngere, die früher in der Army meine Soldaten waren. Wir waren es also gewohnt, zusammen zu arbeiten. Und als sie die Army verlassen wollten, war klar, dass wir versuchen würden, gemeinsam etwas zu machen. So legten wir also im August 2006 los. Im September 2007 hatten wir 10,75 Millionen Dollar

*chen eingeführt. War die Messe für Sie erfolgreich?*

**Sella:** Sehr erfolgreich! Vor der Intersolar haben wir mit rund 14 Unternehmen zusammen gearbeitet. Auf der Suche nach Partnern hatten wir uns an die größten Modulhersteller und an die größten Systemintegratoren gewandt. Aber wir sind ein kleines Unternehmen, wir konnten bei Weitem nicht alle erreichen. Während der Intersolar kamen rund 20 weitere Firmen auf uns zu. Viele Unternehmen, zu denen wir keinen Kontakt aufnehmen konnten, haben uns kontaktiert.

**SW&W: Wussten Sie, dass National Semiconductor ein ähnliches Produkt wie Sie präsentieren würde?**

**Sella:** Ja, wir wussten das seit Juni letzten Jahres.

**SW&W: Auf Ihrer Homepage versprechen Sie bis zu 25 % mehr Leistung durch Solaredge. Woher haben Sie diese Zahl?**

**Sella:** Wir haben diverse Anlagen, in denen wir Solaredge nachträglich installiert haben. Dort

## „In zehn Jahren wird jedes Modul eine aktive Elektronik haben“

aufgebracht. Sechs Monate später hatten wir eine funktionsfähige PV-Anlage mit unserem System auf dem Gebäude unseres Firmensitzes in Herzlia. Das war im März 2008. Und dann habe ich gesagt: „Es funktioniert, und es funktioniert sogar sehr gut. Lasst uns auf die Intersolar gehen und unser System zeigen.“

Unsere US-Markteinführung wird Ende Oktober auf der Solar Power 2009 sein. Momentan arbeiten bereits 70 Leute bei uns.

**SW&W: In Europa haben Sie Solaredge also auf der Intersolar in Mün-**

können wir den Ertrag vorher und nachher vergleichen. In Japan haben wir zum Beispiel eine Anlage, in der wir 35 % mehr Energie produzieren. Aber das ist eine sehr suboptimal Anlage mit viel zu viel Mismatches, da konnte unser System besonders viel heraus holen. In zwei Anlagen in Spanien und in den USA, das eine ist ein Wohn-, das andere ein Bauernhaus, haben wir 10 beziehungsweise sogar 17 % mehr Leistung. Wenn wir Solarparks betrachten, also sehr gute Installationen, generieren wir 2 bis 5 % mehr Leistung. In einer perfekten Anlagen in Spanien zum Beispiel haben wir nur einige Mo-

Um Geschäftskontakte zu knüpfen ist Guy Sella zur Zeit viel unterwegs. SW&W traf ihn am Flughafen Köln Bonn. Fotos (2): Katharina Garus



Eine Unternehmung der MDT technologies GmbH




### Hersteller und Systemanbieter für Photovoltaik

Module - Wechselrichter - Komplettsysteme

Service & Qualität zu Top-Preisen

Wir beliefern ausschließlich Fachhändler und Installateure

#### Unser Angebot:

- MDT Module mit 200 Wp bis 230 Wp
-  First Solar Module für preisgünstige Anlagen > 30 kWp
- SMA - KACO Wechselrichter
- MDT AluFix Montagesysteme

Alle MDT Komplettsysteme beinhalten im Preis eine „Solar-Vollkasko“ mit Ertragsausfallversicherung



[www.mdtsolar.de](http://www.mdtsolar.de)  
[solar@mdt.de](mailto:solar@mdt.de)

Papiermühle 1  
51766 Engelskirchen  
Fon +49/2263/88-116  
Fax +49/2263/2587

dule mit Solaredge ausgerüstet. Und bis zur Intersolar hatten wir 4 % mehr Ertrag! Allein dadurch, dass wir Mismatches verhindert haben. Wir haben ein sehr gutes MPPT. Bei anderen Wechselrichtern ist das oft nicht dynamisch genug.

**SW&W: Sie werben damit, dass Ihr System zumindest theoretisch auch mit fremden Wechselrichter arbeiten kann. Allerdings stünden dann einige Funktionen nicht zur Verfügung. Was ist das Problem?**

**Sella:** Das ist eine Frage der Geschäftspolitik. In der Praxis haben wir Systeme, die mit Wechselrichtern von Xantrex, SMA und Sunways arbeiten. Auch mit zwei japanischen. Bisher haben wir noch für jeden Wechselrichter eine Lösung gefunden. Wie unser Wechselrichter können auch viele Geräte anderer Hersteller mit einer festen Eingangsspannung arbeiten. Aber sie haben natürlich nicht unseren Receiver und können deswegen nicht unser Monitoring und unsere Sicherheitsfeatures bieten. Wir haben sogar eine Einheit, mit der Sie den vollen Funktionsumfang unseres Systems auch mit anderen Wechselrichtern nutzen können. Aber wenn wir diese als zusätzliches Element verkaufen, steigen natürlich die Gesamtkosten des Systems. Deswegen machen wir ein besseres Angebot: Wir bieten Ihnen mit unserem System all diese Leistungen, das Ganze bei mehr oder weniger den gleichen Kosten wie bei herkömmlichen Wechselrichtern. Ich sage „mehr oder weniger“, weil wir in einigen Fällen 5 bis 10 % teurer sind, in einigen Fällen sind wir aber auch billiger.

**SW&W: Aber wie wollen Sie – in Anbetracht der Tatsache, dass die Wechselrichter mit integriertem MPPT auf dem Markt bereits etabliert sind – die PV-Branche erobern?**

**Sella:** Wir sind ein kleines Start-Up-Unternehmen, wir wollen jedes Jahr nur einen kleinen Prozentsatz des weltweiten Marktvolumens. Es gibt zwei Ansätze dazu: Wir haben gesagt, lasst uns unseren Kunden ein System anbieten, das das gleiche kos-

tet wie ein herkömmliches, das aber mehr Ertrag bringt, kostenloses Monitoring beinhaltet, leichter zu installieren ist. Damit konkurrieren wir mit den etablierten Wechselrichterherstellern. Wir hätten auch einen anderen Ansatz wählen können, nicht in den Wettbewerb treten müssen und sagen können, wir bieten unser System als Ergänzung an. Aber damit würden wir die Grid-Parity nicht so schnell erreichen wie mit unserem Ansatz. Deswegen haben wir beschlossen, dass es für Solaredge und für den Markt besser ist, wenn wir in die direkte Konkurrenz mit den etablierten Unternehmen treten. Ich rechne nicht mit 30 % Marktanteil in fünf Jahren. Unser Ziel ist viel konservativer. Wir wollen in drei Jahren 3 bis 5 % des Weltmarkts.

**SW&W: Und was erwarten Sie für die fernere Zukunft, sagen wir mal in 20 Jahren. Werden Systeme wie Ihres und herkömmliche Systeme parallel existieren oder wird sich eines durchsetzen?**

**Sella:** Ich denke, dass in fünf bis zehn Jahren ein sehr großer Teil der installierten Systeme dezentrale DC-Architektur haben wird – so wie unser System. Ich glaube nicht, dass es 100 % sein werden. Vielleicht 30 bis 60 %. In vielen Fällen können Sie befriedigende Ergebnisse auch mit zentralen Wechselrichtern erreichen. Aber ich denke, dass in zehn Jahren jedes Modul eine aktive Elektronik haben wird. Entweder zur Optimierung des Ertrags, für das Monitoring oder zur Verbesserung der Sicherheit. Wir haben bereits eine Version nur zur Überwachung. Eine Version nur für die Sicherheit sind wir gerade dabei zu entwickeln. Und ich denke, wir haben sehr gute Chancen, in zehn Jahren zu den führenden Anbietern von Aktiv-Elektronik für Module zu gehören.

Das Interview führte Katharina Garus.

## Zur Person

Guy Sella ist Geschäftsführer und einer von fünf Gründern der israelischen Solaredge Technologies Inc. Seine Karriere hat er beim israelischen Militär begonnen, wo er in hochrangigen Positionen im Bereich der Technologie-Entwicklung arbeitete. Zusammen mit zwei seiner Gründerkollegen hat er in der Vergangenheit den renommierten „Price for the defence of Israel“ gewonnen.



# REFU

## Elektronik



**REFUSOL macht sich bezahlt!**

Mit unseren Solarwechselrichtern REFUSOL erzielen Sie Spitzenerträge.

Auch in hohen Leistungsklassen mit hervorragenden Wirkungsgraden von über 98%.

REFUSOL arbeitet in jedem Betriebspunkt optimal.

Nennleistungen von 4kW bis 1,3MB.

**Wir beraten Sie gerne.**

Phone +49 7123.969-102  
refusol@refu-elektronik.de  
www.refusol.de

**Solartechnik Made in Germany**