

# Große Auszeichnung, noch größere Ziele

Bei MeteoViva aus Jülich wird Energieeffizienz mit Leidenschaft gelebt. Der Gewinner des Innovationspreises hat noch viel vor.

VON ANDRÉ SCHAEFER

**Jülich.** Die große Feier blieb aus. Stefan Hardt und Markus Werner, beide geschäftsführende Gesellschafter der MeteoViva GmbH, hätten am Donnerstagabend im Krönungssaal des Aachener Rathauses nicht viel Zeit, mit allen Kollegen auf den Gewinn des AC<sup>2</sup>-Innovationspreises anzustoßen. „Wir holen das nach“, sagt Hardt. „Das sind wir unseren Mitarbeitern schuldig.“ Hardt sitzt am Morgen nach der Verleihung im Konferenzraum des Jülicher Unternehmens. Vor ihm auf dem Tisch ist die Siegetrophäe auffällig aufgestellt – warum auch verstecken? „Das macht uns sehr stolz“, sagt der Geschäftsführer, nimmt die Skulptur in die Hand, mustert sie mit zufriedenem Blick und ergänzt: „Wir sind stolz, dass wir für unsere Innovation geehrt werden.“

Innovation: ein großes Wort – vor allem in der Theorie. Doch wer Innovation in der Praxis erleben möchte, der sollte sich mal auf der ersten Etage des Technologiezentrums in Jülich umsehen. 2001 fiel dort der Startschuss für die MeteoViva GmbH, die sich seitdem der intelligenten und vorausschauenden



Stolz präsentiert Stefan Hardt (rechts) als Geschäftsführer der Jülicher MeteoViva GmbH den AC<sup>2</sup>-Innovationspreis. Die große Feier mit den Kollegen soll in den kommenden Tagen nachgeholt werden. Foto: André Schaefer

der Energietechnik gewidmet hat. Das Ziel des 20 Mitarbeiter großen Unternehmens: die Energieeffizienz in Gebäuden erhöhen und die Emissionen und Betriebskosten dauerhaft senken. Die pfiffige Idee aus Jülich ist schnell erklärt: Mithilfe eines mathematischen Modells bietet das patentierte Me-

teoViva-Climate-System eine Wettervorhersage-Steuerung für Heiz-, Kühl- und Lüftungsanlagen in Gebäuden an. „Das Problem aller Gebäude ist, dass sie dem Wetter hinterher laufen“, sagt Hardt. „Ist es plötzlich kalt, drehen wir die Heizung hoch. Scheint die Sonne, aktivieren wir die Klimaanlage. Uns interessiert aber nicht, wie das Wetter gerade ist. Uns interessiert, wie das Wetter sich in den kommenden Stunden entwickelt. Und darauf kann unser System frühzeitig reagieren.“ Alle Einflussfaktoren eines Gebäudes werden dank selbstlernender Algorithmen erfasst und berücksichtigt. Die Anlagentechnik wird dadurch energieeffizient betrieben. „Wir garantieren – je nach Gebäude – eine Einsparung von 15 bis 40 Prozent“, sagt Hardt.

## Gelebte Leidenschaft

Für die beiden Geschäftsführer ist Energieeffizienz nicht bloß ein Themenfeld, für sie ist es Leidenschaft. Und die wird gelebt. Ihre Faszination dafür habe schon immer existiert, sagt Hardt. Während ihres Studiums an der RWTH lernten sie sich kennen: Werner studierte Maschinenbau, Hardt Informatik. „Unser gemeinsames Know-how haben wir dann schließlich dazu genutzt, ein inno-

vatives Produkt zu entwickeln. Und innovativ ist es, weil wir einen völlig neuen Denkansatz gewählt haben“, sagt Hardt.

2011 wurden sie bereits mit dem AC<sup>2</sup>-Wachstumspreis ausgezeichnet. Und man könnte nun behaupten, dieses Produkt, von dem Hardt spricht, sei ein Erfolg. Hardt hin-

gegen geht das nicht weit genug, er formuliert es gerne so: „Unsere bisherigen Ergebnisse und Erfolge geben uns das Selbstbewusstsein zu sagen, dass wir mit unserem System den Markt der klimafreundlichen Energieeffizienz weltweit kreieren wollen.“

In Deutschland, den Niederlanden und der Schweiz hat MeteoViva die Gebäudetechnik in rund 55 Großgebäuden schon auf dem Markt etablieren können, darunter die so namhafter Firmen wie Mercedes oder Bosch. Seit drei Monaten ist die Firma auch in den USA aktiv, genauer gesagt sorgt das Jülicher Unternehmen für ein intelligentes Raumklima in der American University of Washington. „Wir werden weiter wachsen, davon sind wir überzeugt“, sagt der Geschäftsführer selbstbewusst.

Einzige Einschränkung: In privaten Haushalten sucht man nach dem Jülicher Gebäudesystem bislang vergeblich. „Uns fehlt der Kanal, der uns Zugriff auf den Wohnungsmarkt verschafft“, sagt Hardt. „Unser Produkt funktioniert nicht einfach mit einer Gebrauchsanweisung.“ Ausschließen will er diesen Markt nicht. Vielleicht folgt auch dafür schon bald die nächste innovative Idee.

## DREI FRAGEN AN

### „Schöne Unterstützung“



MARKUS GROSSE BÖCKMANN

Mitgründer  
Oculavis GmbH  
Aachen

Herzlichen Glückwunsch zum Gewinn des AC<sup>2</sup>-Gründungswettbewerbs. Was bedeutet der Preis für die Oculavis GmbH?

**Große Böckmann:** Der Sieg hilft uns dabei, bekannter zu werden. Wir haben ja erst im Mai gegründet. Aber natürlich ist auch das Preisgeld von 10 000 Euro eine schöne Unterstützung.

Welche Erfahrungen nehmen Sie konkret mit aus dem Businessplanwettbewerb?

**Große Böckmann:** Ganz praktisch: Es gab eine Deadline zur Abgabe des Businessplans. Man muss lernen, mit diesem Druck umgehen zu können. Wir haben aber auch viel erfahren über Dinge wie Marktanalyse, Finanzplanung, Steuern oder die Frage, welche Rechtsform man für sein Unternehmen wählt. Davon können wir mit Sicherheit auch in Zukunft profitieren.

Wo wird die Oculavis GmbH in drei Jahren stehen?

**Große Böckmann:** Wir wollen dann 20 Mitarbeiter haben – heute sind neun Leute mit Oculavis beschäftigt – und einen Stamm von 30 bis 40 Kunden. Und wir wollen unsere Technologie weiterentwickeln. (hjd)

## DREI FRAGEN AN

### „Auf dem richtigen Weg“



MIRCO HENGST

Geschäftsführer  
Laix Technologies  
UG Langerwehe

Herzlichen Glückwunsch zum Sieg bei der AC<sup>2</sup>-Wachstumsinitiative. Was bedeutet der Preis für die Laix Technologies UG?

**Hengst:** In erster Linie natürlich eine Bestätigung, dass wir auf dem richtigen Weg sind und dass wir mit unserem Geschäftsmodell schließlich auch erfolgreich sein können.

Welche Erfahrungen nehmen Sie konkret mit aus dem Wettbewerb?

**Hengst:** Ohne unseren Berater Karl Jaquemot wären wir nicht dahin gekommen, wo wir jetzt stehen. Wir haben von ihm klare Antworten auf unsere Fragen bekommen. Er hat uns den betriebswirtschaftlichen Hintergrund intensiv vermittelt, für mich als Ingenieur war das sehr hilfreich. Und konkret: Ich wollte immer einen Vertrieb in Indonesien aufbauen. Mit seiner Unterstützung haben wir das geschafft.

Wo wird die Laix Technologies UG in drei Jahren stehen?

**Hengst:** Ganz offensiv formuliert: Wir wollen weltweit der Standard sein bei der automatisierten Fettanalyse. Und wir wollen die Mitarbeiterzahl von derzeit fünf auf neun erhöhen. (hjd)