

# Haus reagiert auf Knopfdruck

**Hoppenreis und Brandt** verbinden in ihrem Unternehmen grobe Elektro- und feine Computertechnik. Existenzgründer haben in ihren Augen einen schweren Stand. Rasend schnelle Entwicklung.

VON UNSEREM MITARBEITER  
PAUL SANTOSI

**ESCHWEILER.** Von der Garagenfirma zum Weltunternehmen? Solche Erfolgsgeschichten dichtet man Personen wie Bill Gates und Steve Jobs gerne an, um zu demonstrieren, dass sich Eigeninitiative und Beharrlichkeit lohnen. Auch wenn es nur halb so steil nach oben ginge: Gregor Brandt und René Hoppenreis aus Eschweiler, die sich noch aus der Schulzeit kennen, reichte das schon vollkommen aus. Ihre technischen und kaufmännischen Talente legten die beiden vor einigen Jahren zusammen und bedienen heute Kunden in einer Art seltener Mischung aus Elektrotechnik und Informationstechnik.

„Wir betreuen zu 95 Prozent Firmenkunden, die unser Know-how nutzen. Das beginnt bei der Kabelverlegung und mündet in spezialisierte Planungsaufgaben für ziemlich außergewöhnliche Projekte“, erklärt René Hoppenreis. „Aber bei allem Respekt für die Kollegen: Wir sind bestimmt nicht nur so ein weiterer PC-Laden.“ Das besondere Zusammenspiel zwischen der zumeist groben Elektrotechnik in Produktionsbetrieben und der etwas sensibleren PC- und Netzwerktechnik mache das Expertenwissen bei GR Electronics aus.

Dass die beiden damit einem technischen Megatrend folgen, ist ihnen klar: „Die Standortvernetzung kleiner und mittelgroßer Unternehmen erzeugt eine Menge Nachfrage für unsere Arbeit. Gleich ob Heimarbeitsplätze, im Fachjargon auch Home Office genannt, oder die Telefonie per Internet – es passiert derart viel in unserer Branche, dass leider auch die meisten Kunden selten wissen, was zurzeit aktuell ist und welche Möglichkeiten sich ergeben“, erläutert Gregor Brandt.

Die RWTH zum Beispiel kümmert sich seit Jahren um das Forschungsthema „Smart Homes“. Mit elektronischer Intelligenz ausgestattete Häuser gestatten ihren Bewohnern bequem und zentral die Steuerung zahlreicher Funktionen, meist mit dem einfachen Stromnetz als Datenträger. Damit



Sorgen für die clevere Kombination aus Elektro- und Informationstechnik: René Hoppenreis (links) und Gregor Brandt.  
Foto: Paul Santosi

es aber nicht bei der grauen Theorie bleibt, planen und bauen die beiden GR-Gründer schon heute an bezahlbaren und sinnvollen technischen Lösungen. Im Hause



von Gregor Brandt etwa zielt ein kleines, elegantes Panel die Flurwand. Es dient zur Steuerung von Jalousien, der Klimatechnik und der Beleuchtung.

Seine Möglichkeiten sind damit aber noch lange nicht ausge-

schöpft. „Sicherheitsfunktionen, wie Alarmsignale eines Bewegungsmelders oder Benachrichtigung über die ausgefallene Heizung per SMS aufs Handy sind technisch überhaupt kein Problem mehr“, bestätigt Gregor Brandt.

Richtig auftrumpfen konnten Brandt und Hoppenreis jüngst mit einem Projekt in Erkrath bei Düsseldorf. Ein Landwirt erzeugt dort auf dem Dach seiner Scheune mit einer 300 Quadratmeter großen Photovoltaik-Anlage eigenen Strom, inklusive Rückspeisung und Vergütung überschüssig produzierter Energie. GR Electronics verwandelte so einen Kunden vom Stromverbraucher zum Stromproduzenten und machte aus einem Energieproblem eine Energiechance. Ob diese Idee auch etwas für normale Hausbesitzer sei? „Im Bereich dezentraler Energieversorgung stehen wir erst am

Anfang. Aber ein Blick auf die Kostenentwicklung zeigt, das wir auf dem richtigen Weg sind“, ist sich René Hoppenreis sicher.

Zurzeit kämpfen die beiden Partner weniger gegen die Technik: „Es ist schwer, selbst mit einem guten und gelobten Businessplan wie dem unseren, ausreichende Gründungs- und Entwicklungsmittel zu erhalten. Wir arbeiten weiter daran, in den nächsten beiden Jahren einen Betrieb nach unseren Vorstellungen auf der grünen Wiese zu errichten“, summiert Gregor Brandt.

Einen wichtigen Schritt dazu glaubt man bereits gemacht zu haben: „Servicewüste Deutschland? Nicht bei uns. Wenn nötig stehen wir rund um die Uhr zur Verfügung.“ Und: „Fachberatung bedeutet auch, den Mut zu haben, Kunden schmerzhaft über Chancen und Risiken eines Projektes aufzuklären.“