

Der Norden holt auf

Vom der Windenergie kommend hat sich die EWS-Gruppe in Handewitt bei Flensburg zu einem der wichtigsten PV-Großhändler im hohen Norden entwickelt. In Zukunft will Geschäftsführer Kai Lippert die Solarthermie in Norddeutschland aus ihrem Schattendasein herausholen.



Firmengründer Kai Lippert tritt seit über 20 Jahren für die erneuerbaren Energien ein. Im Hintergrund das zweiflügelige Windrad, das seit 1986 Strom produziert.

Foto: Ina Röpcke

Windkraft im Norden, Solarenergie im Süden: Doch so ganz stimmt diese geographische Zuordnung der erneuerbaren Energien in Deutschland nicht. Denn dass man auch im äußersten Norden Deutschlands gerade mit Solarstrom erfolgreich Geschäfte machen kann, beweist Kai Lippert mit seinem Unternehmen EWS in Handewitt bei Flensburg. Der Firmenname EWS steht für »Energie aus Wind und Sonne« und erinnert an die Ursprünge des Unternehmens. 1986 startete Lippert mit einem Planungsbüro für Windkraft- und Solaranlagen. 1991 gründete er die EWS GmbH, daraus ist eine Unternehmensgruppe mit 13 Firmen, über 60 Mitarbeitern und rund 33 Mio. € Umsatz im vergangenen Jahr hervorgegangen. Etwa 60% davon entfallen auf die Photovoltaik. Weitere Geschäftsbereiche sind Biomasseheizungen, Solarthermie und seit 1995 auch Biogas. Windkraft läuft nur noch am Hande mit.

Das Einzugsgebiet von EWS reicht von Schweden und Dänemark im Norden bis nach Berlin im Osten und Osnabrück im Westen. »2006 konnten wir 8 MW_p Photovoltaikleistung realisieren«, sagt der 44-Jährige zufrieden. Zuversichtlich fügt er hinzu: »Noch sind wir das Schlusslicht im Land. Aber der norddeutsche Markt holt auf. Wir haben viele Dachflächen und viele Leute, die sich neu einarbeiten.«

Das Dach der Unternehmensgruppe, wie sie heute besteht, ist die EWS Verwaltungs GmbH, die Produkte und Dienstleistungen rund um erneuerbare Energien anbietet. Die Firmen, die darunter zusammen arbeiten, sind nach Zielgruppen ausgerichtet. Die EWS GmbH bietet sich an Privatleute und Gewerbetreibende und bietet die Planung, Herstellung und Montage von Solar-, Biomasse- und Windkraftanlagen an. Dabei fungiert EWS in erster Linie als Großhändler für etwa 800 Installationsbetriebe in Norddeutschland. Das Unternehmen liefert Komponenten, teils aus eigener Fertigung, und unterstützt seine Partnerfirmen bei der Planung und Montage der Anlagen. Für Wohnungsbaugesellschaften gibt es die Firma Convex Siedlungskonzept, die auf ökologische Wohnsiedlungen spezialisiert ist. Sie hat unter anderem ein Muster-Passivhaus und eine Passivhaus-Siedlung in der Region realisiert. In den Häusern ist eine Energieeinheit aus Solarstrom- und Solarwärmeanlage, Lüftungsanlage und Holzkessel integriert.

EWS Beteiligungsfonds wiederum wurde für Kapitalanleger ins Leben gerufen, EWS Contracting bietet öffentlichen Einrichtungen Strom und Wärme aus regenerativen Energiequellen an. Mehrere Projektgesellschaften runden die Unternehmensgruppe ab. Im Auftrag von Direktinvestoren finanzieren und betreiben sie Solarparks. Bislang sind es acht an der Zahl. »Die Firmen habe ich gegründet, wenn es einen Bedarf gab«, erläutert Kai Lippert. Er selbst ist Geschäftsführer jeder dieser Unternehmen. Sie geben ihm die Möglichkeit, sehr flexibel zu agieren.

Bahnwärterhäuschen als Keimzelle

Angefangen hat die norddeutsche Erfolgsgeschichte nicht in der klassischen Garage, sondern in einem Bahnwärterhäuschen kurz vor der dänischen Grenze. Von der

Windkraft im Nachbarland inspiriert, begann Lippert schon Mitte der 80er damit, Windkraftanlagen zu entwickeln. Während er noch einen passenden Studiengang suchte, meldete er die ersten Patente für Schlaggelenke an. 1985 gründete er in seiner Privatwohnung in dem ehemaligen Bahnwärterhaus in Handewitt sein erstes Büro. Von hier aus bot er technische Beratung und die Planung von Solar- und Windkraftanlagen an. Einen richtigen Studiengang für sich fand er nie. Stattdessen eignete er sich seine Kenntnisse in zwei Jahren intensiven Selbststudiums autodidaktisch an. Auf die Frage nach seiner Qualifikation bezeichnet der heutige »Vollblutkaufmann« sich selbstironisch als »Abiturient mit Führerschein«.

Als sich 1986 das Reaktorunglück von Tschernobyl ereignete, besann sich Lippert, der gerade Vater geworden war, auf seinen Traum von der autarken Energieversorgung. Also installierte er 3 kW Photovoltaikleistung, eine 1,5-kW-Windkraftanlage und 6 m² Sonnenkollektoren auf dem Bahnwärterhäuschen und trennte sich vom Netz. Für die Nachheizung sorgte zu Beginn ein Holzvergaserkessel. Mit seinem energieautarken Haus erregte er viel Aufmerksamkeit. *Bild am Sonntag* bezeichnete ihn als »Deutschlands grünsten Grünen«, Medien wie *Reader's Digest* und die kanadische *German Tribune* berichteten über den Pionier. Die Familie ist bis heute nicht zu Öl, Gas oder Atomstrom zurückgekehrt. Im Gegenteil, die Anlagen wurden laufend erweitert, wenn neue Büros und Werkstätten hinzukamen. Das Bahnwärterhäuschen ist zu einem modernen Industriebetrieb mit 450 m² Bürofläche und 450 m² für Seminarräume und Ausstellungen gewachsen. Insgesamt sind hier PV-Anlagen mit 84 kW Spitzenleistung, von denen der überschüssige Teil eingespeist wird, und 28 m² Sonnenkollektoren installiert. Der Holzvergaserkessel ist einer Pelletsheizung gewichen. Das zweiflügelige Windrad trägt nach wie vor seinen Teil zur Stromversorgung bei. Da der Platz wieder einmal zu knapp wurde, ist Lippert gerade auf die gegenüberliegende Straßenseite ausgewichen. 2006 ist hier eine neue Halle mit 2.000 m² Fläche und Lagerkapazität für Photovoltaikmodule mit insgesamt 2 bis 2,5 MW_p Leistung entstanden. Auf dem Dach produzierenden Solarmodule mit einer Spitzenleistung von 100 kW_p Strom.

Die ersten zehn Jahre hat Lippert in erster Linie die Idealisten und die, bei denen der Stromanschluss zu weit



Vom Bahnwärterhaus zum energieautarken Firmensitz: PV-Module, Sonnenkollektoren, ein Windrad und eine Pelletsanlage versorgen das Unternehmen mit Energie. Strom von Netz bezieht Kai Lippert nicht, überschüssigen Sonnenstrom speist er aber ein.

Jeden Montag morgen trifft sich die Belegschaft im Schulungsraum zum gemeinsamen Frühstück.

Fotos (3): EWS

weg war, bedient. »Außerdem habe ich immer Geld mitgebracht«, erzählt Lippert. »Die Programme der Landesregierung oder der EU waren der Schlüssel zur Umsatzentwicklung.« Für Projekte auf der Insel Föhr und in der Eider-Treene-Sorge-Region, einer Flusslandschaft zwischen den Kreisstädten Heide, Husum, Schleswig und Rendsburg, hat er zum Beispiel Gelder aus dem EU-Programm Leader II akquiriert.

Wind steigert Solarertrag im Norden

Dass die Akzeptanz der Solartechnik im Norden laut Lippert heute überdurchschnittlich hoch ist, während es bei der Windkraft und dem Biogas viel mehr Ressentiments und soziale Widerstände gibt, daran hat der Solarpionier nach Kräften mitgewirkt. Zusammen mit Hochschulen in Norddeutschland führt EWS laufend Messungen von Solarerträgen durch. Auslöser hierfür war eine Diplomarbeit von 1997. Der Diplomand hatte ermittelt, dass die Prognoseprogramme den Einfluss von Wind und Temperatur nicht berücksichtigten und die Berechnungen der Anlagen in Norddeutschland daher bis zu

Den größten Umsatz macht EWS heute mit PV-Modulen.



12% von den Realwerten abweichen. »Der stärkere Wind im Norden sorgt für eine bessere Kühlung der Module. Dadurch sind die Erträge trotz niedrigerer Sonneneinstrahlung höher als viele meinen«, erläutert der Firmenchef. EWS hat eine Ertragsdatenbank im Internet geschaffen (www.solarertrag-nord.de). In dem Kataster sind die Erträge von über 400 Photovoltaikanlagen registriert. Sie können von privaten und gewerblichen Interessenten eingesehen und genutzt werden.

Mit der Industrie- und Handelskammer und dem Bundesverband Solarindustrie (heute BSW) hat Lippert weiterhin das Projekt Energievisionen initiiert, ein Netzwerk für Bildungsprojekte im Energiebereich (www.energievisionen-sh.de).

Der jüngste Coup ist das Projekt »Neue Energien für Nordelbien«. Der rührige Unternehmer konnte die Nordelbische Kirche dafür gewinnen, sich erstmals mit Vertretern der Solarwirtschaft und der Landesregierung an einen Tisch zu setzen, um über erneuerbare Energien in Norddeutschland zu diskutieren. »Ich mache alles, was notwendig ist, um die Branche von allen Seiten voranzubringen«, kommentiert Kai Lippert diesen Schritt. Gleichzeitig lässt sich hier etwas erkennen, das ihm besonders am Herzen liegt: Die »Optimierung von Möglichkeiten«, wie er es nennt. Mit Vorliebe spürt er Schnittmengen von gemeinsamen Interessen auf und führt die beteiligten Gruppen zusammen. Funktionen wie Regionalsprecher des Bundesverbandes Solarwirtschaft (BSW) für Norddeutschland oder Beirat der Husumer Messe New Energy dürften ihm dabei von Nutzen sein.

Der Firmenchef hat immer darauf geachtet, nur mit Firmen zusammen zu arbeiten, »die zu uns passen«. Dabei sei ihm das Miteinander wichtig. Sind die richtigen Partner erst einmal gefunden, währt die Zusammenarbeit Jahre und Jahrzehnte. Ein Beispiel ist Siemens Solar (vorher Arco Solar), die später in Shell Solar und anschließend in Solarworld übergingen. »Der Geschäftsführer von Shell Solar hat uns den Karton mit vier Modulen noch selbst raus getragen«, erinnert er sich an die Anfangszeit zurück. Später machte EWS 20% des Umsatzes von Shell Solar in Deutschland. Seitdem die Nachfrage nach Photovoltaik stark gestiegen ist, bezieht EWS zusätzlich Module von Evergreen. Außerdem führt das Unternehmen zurzeit Gespräche mit weiteren Anbietern.

Bei den Wechselrichtern verbindet EWS eine langjährige Zusammenarbeit mit Fronius. Im Bereich Solarthermie war EWS einer der ersten Kunden von Solar Diamant,

einer der ersten Solarfirmen in Deutschland. Als das Unternehmen von Buderus übernommen wurde, arbeitete Lippert mit dem Nachfolger zusammen. Später wechselte er zu Teufel & Schwarz. Bei Biomasseheizungen setzt EWS auf den österreichischen Hersteller Ökofen. »Eine Versteigerung von Ware aus dem Mangel heraus: An so etwas beteiligen wir uns nicht«, betont Lippert. Was für ihn zähle, seien die Loyalität den Partnern gegenüber, ein gutes Preis-Leistungsverhältnis und die Qualität der Produkte.

Motivation von Mitarbeitern

Um die Motivation der Mitarbeiter zu steigern, hat er spezielle Lohnstrukturen eingeführt. Für die Teams gibt es Provisionsregelungen für den Teamerfolg, außerdem erhält jeder Mitarbeiter, inklusive der Reinigungskräfte und des Gärtners, eine Tantieme. »So entsteht eine Eigendynamik aus dem Unternehmen heraus«, begründet Lippert den Schritt. Um die Kluft zwischen Theorie und Praxis und den einzelnen Fachbereichen aufzulösen, trifft sich das Team von derzeit 66 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern jeden Montagmorgen im Schulungsraum zum Frühstück.

Motiviert werden auch die Partnerfirmen. Und sie werden von der Akquise, zum Beispiel durch Marketingunterlagen, über die Ausbildung durch Schulungen im Haus bis zur Projektierung und Dokumentation von EWS unterstützt. »Fullservice inklusive Wirtschaftlichkeitsberechnung«, nennt es der Geschäftsführer. Sechs Montagetams leisten bei der Erstmontage Hilfestellung. 2002 hat EWS für dieses Konzept den »Förderpreis Handwerk« von schleswig-holsteinischen Banken erhalten. Zwei Jahre zuvor war das Unternehmen bereits mit dem Umweltpreis des Bundeslandes geehrt worden.

»Das Gros der Kaufentscheidungen läuft über das Vertrauen zum Fachmann in der Nähe«, ist Kai Lippert überzeugt. »Der Installateur wird noch sehr viel mehr Entscheidungsträger sein.« Daher werde EWS auch weiterhin auf die Distribution setzen und sich als »Partner des Handwerks« positionieren. Darüber hinaus will er das Unternehmen rechtzeitig auf mögliche Schwankungen im Photovoltaikbereich vorbereiten und andere Schwerpunkte setzen. »Wir wollen die Solarthermie aus dem Schatten herausholen und Pellets noch stärker etablieren«, lautet das nächste Ziel für den Norden. ■

ina Röpcke