



EWS-Chef Kai Lippert hat mit viel Arbeit und guter Laune ein Musterunternehmen aufgebaut.

## Sunnyboy im hohen Norden

**Knöllchen, Handball, Nord- und Ostsee** – die meisten Deutschen haben Flensburg schnell beschrieben beziehungsweise abgeschrieben. Sonnige Gedanken haben nur die wenigsten, wenn sie an das verschlafene Städtchen an der dänischen Grenze denken. Ein dicker Fehler. Denn die deutsche Küste bietet Einstrahlungswerte, die denen des vermeintlichen deutschen Meisters Freiburg kaum nachstehen. Kai Lippert, Chef und Gründer der Firma EWS, hat dies schon früh erkannt und im äußersten Norden der Republik ein kleines PV-Imperium errichtet.

Wir erreichen den Flensburger Ortsteil Handewitt am frühen Nachmittag. Kein Wölkchen trübt den Himmel, doch die tief stehende Sonne kann das flache Land zwischen Nord- und Ostsee an diesem bitterkalten Wintertag nicht wärmen. Es weht eine steife Brise und die Luvseiten unserer Berliner Großstadtgesichter beginnen sich schon nach wenigen Minuten ins Rotbläuliche zu verfärben. Kai Lippert hat zwar den Kragen seiner Jacke hochgeschlagen, doch ihm scheint die Kälte wenig auszumachen. Er lächelt. Der Blondschoopf ist mir auf Anhieb sympathisch. „Der Mann ist geerdet und wird mir sicher kein Ohr abknabbern“, denke ich bei der Begrüßung. Und tatsächlich: Lippert hat trotz seines Erfolgs die Bodenhaftung nicht verloren. Er weiß, warum

er tut, was er macht und er hat mächtig Spaß daran.

### Echte Pionierarbeit

Den Grundstein zu seiner Firma legte der 44-jährige Selfmademan 1986 mit der Gründung eines Planungsbüros für Windkraft- und Solaranlagen. Auslöser sei die Katastrophe von Tschernobyl gewesen, sagt Lippert. „Damals habe ich meinen Netzanschluss gekündigt und mich entschlossen, die Energie, die ich benötige, selbst zu gewinnen.“ Der Pioniergeist steckte allerdings schon früher in ihm. Ein Informatik- und Mathematikstudium hatte er abgebrochen, weil er darin keine Zukunft sah. Stattdessen wurde Lippert zum Autodidakten. Während des Zivildienstes wälzte er Bücher und entwickelte

Patente für Schlaggelenke, die in Windrädern eingesetzt werden.

Sein erstes Büro war im ehemaligen Bahnwärterhäuschen von Handewitt untergebracht, das er 1985 als Ruine kaufte und in dem er heute noch mit seiner Frau und zwei Kindern wohnt. Auf das rund 120 Quadratmeter große Gebäude montierte er für 15.000 Mark seine erste Solaranlage, die rund drei Kilowatt leistete. Zusammen mit einem Windrad (1,5 Kilowatt) und zwei Quadratmetern Sonnenkollektoren reichte das für die ersehnte Unabhängigkeit von den Energiekonzernen.

Inzwischen ist das Unternehmen von Kai Lippert enorm gewachsen. 1991 wurde aus seinem Planungsbüro die Firma EWS, was ausgeschrieben »



Foto: Solarpraxis AG/Tom Pischell

In der großen Lagerhalle warten PV-Module auf ihre Auslieferung.

schlicht „Energie aus Wind und Sonne“ heißt. Heute ist die EWS zur Unternehmensgruppe mit 13 Firmen angewachsen, Marktführer in Norddeutschland und im Kreis Flensburg mit über 30 Millionen Euro umsatzstärkster Betrieb und wichtigster Steuerzahler.

### Mehrere Standbeine

Neben der Photovoltaik, die mit rund 60 Prozent beim Umsatz zu Buche schlägt, gehören auch Solarthermie und Biomasseheizungen zum Geschäftsbereich der Firma. Außerdem umfasst die EWS-Gruppe unter anderem Gesellschaften zur Projektierung, Finanzierung und Verwaltung von Solarstromanlagen und Beteiligungsfonds. Die Windkraft, mit der Lip-

pert seine Karriere gestartet hat, spielt dagegen kaum noch eine Rolle.

Das kleine Bahnwärterhäuschen ist seit 1993 nur noch Wohnhaus, neben dem entlang der stillgelegten Gleise ein rund 900 Quadratmeter großer Gebäudekomplex mit Büros, Seminar- und Ausstellungsräumen entstanden ist. Selbstverständlich ist auch der neue Komplex energieautark und wurde im Passivhausstandard errichtet. Die Gebäude schmiegen sich passend in die Landschaft ein und bilden zusammen mit Biotop und Gartenlandschaft ein harmonisches Ensemble. Alles ist im EWS-typischen Rot gestrichen. „Wir nennen es ‚Schweden-Rot‘“, sagt Lippert. Die PV-Anlage liefert inzwischen 84 Kilowatt und die Fläche der Sonnenkollektoren wuchs

auf 28 Quadratmeter an. Im vergangenen Jahr weihte die Firma eine 2.000 Quadratmeter große Lagerhalle ein, auf deren Dach schon von Weitem sichtbar eine 120 Kilowatt starke PV-Anlage glänzt. 2002 errichtete Lippert auf dem Firmengelände den Prototypen eines Passiv-Einfamilienhauses, das als Vorbild für Siedlungskonzepte eines weiteren Subunternehmens dient.

### Service wird großgeschrieben

Seinen Kunden bietet der Handewitter Betrieb einen Komplett-Service von der Planung „bis zur letzten Schraube“ an. Die EWS greift ihren Partnerfirmen bei der Akquise, Weiterbildung, Projektierung und Dokumentation unter die Arme. Aber Lipperts Leute bieten auch

ganz handfeste Hilfe an: Sechs Handwerker-Teams stehen Neukunden auf Wunsch zur Erstmontage einer Anlage zur Seite. Falls benötigt, stellt die EWS auch Gerüste oder Fangnetze zur Verfügung. Lippert ist überzeugt davon, dass sich der „Full-service“ für sein Unternehmen bezahlt macht. „Die meisten Kaufentscheidungen laufen über das Vertrauen zum Fachmann in der Nähe“, sagt er.

Bei seinen Lieferanten vertraut Lippert auf bewährte Firmen und Markennamen: Die Module kauft er bei Solarworld, Evergreen Solar, REC und Solarwatt ein, die Wechselrichter liefert Fronius. „Eine Solaranlage arbeitet nur dann effizient, wenn alle Teile aufeinander abgestimmt sind und alles einwandfrei montiert wurde“, sagt der Perfektionist.

### Mitarbeiter gesucht

Anfang 2007 arbeiteten für die EWS 60 Menschen. Derzeit beschäftigt das Unternehmen 74 Mitarbeiter, sucht aber noch dringend weitere Fachkräfte. Die expandierende Firma braucht vor allem noch einen Außendienstler für den Raum Norddeutschland, der handwerkliche Partnerbetriebe gewinnen soll. Außerdem sucht die EWS Vertriebsmitarbeiter für den Innendienst und den Beteiligungsfonds, einen Marketingfachmann und einen PV-Projektierer. Aber auch kompetente Handwerker werden dringend benötigt: Vier Monteure – zwei für Solarwärme und Pelletkessel, zwei für Photovoltaik – möchte die Firma einstellen. Auch Praktikantenplätze sind noch zu haben.

„Demnächst werden vermutlich 80 bis 85 Leute für mich arbeiten“, schätzt Lippert. Viele neue Leute zieht sich die EWS selbst heran. „Einige meiner Mitarbeiter haben als Praktikant angefangen oder mit unserer Hilfe Diplomarbeiten geschrieben“, sagt Lippert. „Einer von ihnen ist beispielsweise unser Vertriebsleiter.“ Derzeit lernen in Handewitt vier Auszubildende im Handwerk und zwei im kaufmännischen Bereich.

Kai Lippert ist ein sehr beliebter Chef. Nicht nur wegen seiner ausgeglichenen und heiteren Art. Der Öko-Pionier geht auch im Verhältnis zu seinen Mitarbeitern neue Wege: „Jeden Montag frühstücken wir gemeinsam, besprechen Projekte, Probleme oder haben einfach nur Spaß“, erklärt er. 25 Prozent des Gewinns wird an die Mitarbeiter ausgeschüttet und für gute Leistungen gibt's oben drauf noch

einen Bonus. Außergewöhnlich sind bei der EWS auch die Betriebsausflüge, die man eher als gemeinsame Kurzurlaube bezeichnen kann. „Wir waren zum Beispiel schon in Schweden, Norwegen und Österreich“, erinnert sich Lippert.


### Kühl kalkuliert

Beim Solarstrom steckt im Norden noch viel Potenzial, davon ist der EWS-Chef überzeugt. Sein Optimismus basiert zum einen auf den teils exzellenten Einstrahlungswerten, die vor allem in Mecklenburg-Vorpommern südwestdeutsche Höhen erreichen. Damit sich jeder davon überzeugen kann, hat er eine Ertragsdatenbank erstellt, die sich jeder im Internet unter [www.solarertrag-nord.de](http://www.solarertrag-nord.de) anschauen kann. Die Daten basieren auf den Erträgen von rund 600 PV-Anlagen. „Die Karte ist so gut, dass sie auch die Konkurrenz benutzt“, sagt Lippert stolz. „Aber das ist in Ordnung, wir haben schließlich alle das Ziel, die Solarenergie voranzubringen.“ Und er hat noch ein weiteres Argument, das für den hohen Norden als Solarmekka spricht: „Durch den stärkeren Wind und

die niedrigeren Temperaturen im Sommer werden die Module besser als in anderen Regionen des Landes gekühlt“, erklärt er. „Dadurch sind die Erträge trotz geringerer Sonneneinstrahlung höher.“

Für die EWS jedenfalls läuft das Photovoltaikgeschäft großartig. Über 1.000 Kunden hat die EWS von Schweden und Dänemark im Norden bis nach Berlin im Osten und Osnabrück im Westen. „Für 2008 haben wir zwölf Megawatt Module gekauft“, erläutert Lippert. „Im Voraus, das ist so üblich.“ Rund 40 Millionen Euro musste die Firma dafür investieren, doch das Risiko ist durchaus überschaubar. „200 bis 400 Kilowatt verlassen die Lagerhalle pro Woche“, sagt Lippert. Die Module sind dabei nur wenige Tage oder gar Stunden in den Regalen. Moderne Logistik ist auch bei der EWS unabdingbar. Sorgen, dass die verschärfte Degression bei der Einspeisevergütung das Geschäft belasten könnte, hat Lippert kaum. Eine neue, noch größere Lagerhalle ist bereits geplant. ♦

KW

 [www.ews-handewitt.de](http://www.ews-handewitt.de)