



*Geschäftsführer Kai Lippert und ein Teil der EWS-Belegschaft vor der großen Lagerhalle mit Solardach.*

Text/Foto: Timo Lindemann

## Energie aus Wind und Sonne

*Mercedes-Benz und EWS - zwei starke Partner.*



*Kai Lippert, Geschäftsführer von EWS, schätzt die Sicherheit und den Komfort in seiner E-Klasse.*

Es ist mehr als ein großer Vertrauensbeweis, wenn ausgerechnet ein führendes Unternehmen aus der Branche der erneuerbaren Energien auf Mercedes-Fahrzeuge von Klaus+Co setzt. „Ich bin froh über diesen verlässlichen Partner“, sagt der Geschäftsführer von EWS – Energie aus Wind und Sonne, Kai Lippert. Das Unternehmen aus Handewitt – immerhin Marktführer im norddeutschen Raum – bietet einen bunten Strauß an Leistungen rund um das Thema erneuerbare Energien an.

Dazu gehören rund 60 Schulungen und Weiterbildungen für Installateure oder Hausbauer pro Jahr und sogar die Finanzierung



von Energiespar-Projekten. Auch einen Beteiligungsfonds für Anleger, die kein eigenes Dach haben, aber in Solarstrom und Zukunftsenergien investieren

wollen, hat EWS im Repertoire. „Hauptgeschäft bleibe aber der Großhandel mit Produkten rund um erneuerbare Energien wie Photovoltaik, Solarenergie oder

Holzpellets“, sagt Lippert. Doch damit nicht genug. Der findige Energiespar-Experte hat noch viele Ideen mehr. „Wir würden gern dazu beitragen, künftig auch im Bereich Mobilität und Verkehr verstärkt neue Energien einzusetzen“, betont er und hat damit Kooperationen mit der Autoindustrie im Sinn.

„Die Zielgruppe der EWS-Produkte setze auf Sicherheit,

nur Solarstrom tankt. „Ich warte sehnsüchtig auf den Elektro-Smart. Den werde ich sofort kaufen“, sagt Lippert. Ein solcher Kleinwagen passe hervorragend zum Image des Unternehmens. Dazu ist er bereits mit den Verkaufsprofis von Klaus+Co in Kontakt getreten. „Wir hoffen sehr, bald auch für längere Strecken und für unsere Transporte Fahrzeuge mit Elektroantrieb in der

ersten Termine anfahren. Zufrieden ist Lippert auch mit allem, was bei Klaus+Co über den Verkauf von Autos hinausgeht. Ob Beratung bei neuen Modellen, Wartung oder Service. „Man kann sich bei Klaus+Co darauf verlassen, dass es klappt.“

Vom Ein-Mann-Betrieb hat sich EWS zu einem Unternehmen mit fast 100 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von rund 50 Millionen Euro entwickelt. „Der wirtschaftliche Erfolg war zunächst nicht das Ziel. Es hat sich ergeben, weil die Erfahrung, die wir gesammelt haben, auch von Anderen gewünscht wird. Früher seien erneuerbare Energien ein Randthema gewesen, heute sind sie als wesentlicher Baustein wirtschaftlicher und ökologischer Entwicklungen akzeptiert“. Für den Beitrag zur Entwicklung der

Alternativenergiebranche wurde EWS im Jahr 2000 mit dem schleswig-holsteinischen Umweltpreis ausgezeichnet. Zudem erhielt das Unternehmen 2002 den Handwerkspreis Schleswig-Holstein. „Das Wachstum der vergangenen Jahre geht weiter“, prophezeit Lippert und kündigt schon die nächsten Bestellungen bei Klaus+Co an. „Unser dynamisches Wachstum wird sich auch auf Klaus+Co auswirken. Wir investieren in Personal und Kooperationen mit Fachhochschulen und Universitäten.“ Allein 16 Diplomarbeiten hat Lippert in seinem Unternehmen begleitet. „Die meisten dieser Absolventen haben hier einen Job bekommen“ erzählt er nicht ohne Stolz.



*In der Lagerhalle warten Solarzellen stapelweise auf den Transport zum Kunden.*

---

Wirtschaftlichkeit und Zuverlässigkeit“, sagt Lippert. Das sind Werte, die EWS auch bei seiner Fahrzeugflotte verinnerlicht hat. Vom Sprinter über den Vaneo bis hin zur A-, B-, und C-Klasse – insgesamt 21 Mercedes-Benz-Fahrzeuge sind für EWS unterwegs. Lippert selbst fährt einen E-Klasse-Kombi mit einem sparsamen CDI-Diesel-Motor. Er schätzt bei dem Wagen vor allem die Sicherheit und den Komfort auf langen Fahrten. Alle drei Jahre werden die Autos ausgetauscht. Da die Mitarbeiter in halb Deutschland bis nach Osnabrück und weiter unterwegs sind, haben die Wagen dann rund 200.000 Kilometer gelaufen.

Für die kurzen Strecken bewegt sich Lippert mit einem einsitzigen und unkomfortablen Elektro-Mobil fort, das bei EWS

bewährten Qualität von Mercedes kaufen zu können.“ Bis dahin setzt der überzeugte Umweltschützer Lippert auf eine aktuelle Energiespar-Entwicklung von Mercedes-Benz. „Blue Efficiency ist ein weiterer Schritt nach vorne“, betont der Energiespar-Experte.

Das Unternehmen EWS wuchs seit der Gründung 1985 beständig. „Am Anfang hatte ich gar kein Auto“, erzählt Lippert. Die Zusammenarbeit mit Klaus+Co in der Anfangszeit des Unternehmens war schnell gefunden. „Wir stellen die gleichen Ansprüche wie unsere Kunden: keine Kompromisse bei der Qualität. Nicht der Preis ist entscheidend, sondern Werthaltigkeit und Verlässlichkeit.“ Letztere ist gerade im Winter wichtig, wenn die Mitarbeiter noch im Dunkeln die