

# Optimist im Norden



Auf der 2009 erbauten Lagerhalle erzeugt eine 200-kW-Anlage Solarstrom.

Fotos (3): EWS



Die Hochregallager in den 2006 und 2009 errichteten Hallen bieten Platz für PV-Module mit insgesamt 6 MW Leistung.

In diesem Jahr feiert der Fachgroßhändler EWS in Handewitt sein 25-jähriges Firmenjubiläum. Nach einem konstanten Wachstum sieht Geschäftsführer Kai Lippert trotz der gekürzten Einspeisetarife keinen Grund zur Sorge.

Den Menschen in Norddeutschland wird nachgesagt, dass sie zäh sind und Weitblick haben. Zäh wird man durch die steife Brise und den Regen, der oft stürmisch vom Himmel peitscht. Der weite Blick geht, so heißt es, auf die flache Landschaft mit ihren endlosen Wiesen und Feldern zurück. Auf Kai Lippert, Geschäftsführer des Systemanbieters EWS GmbH & Co. KG in Handewitt an der dänischen Grenze, trifft beides zu. Vor 25 Jahren läutete der heute 47-jährige gebürtige Flensburger seine persönliche und berufliche Energiewende ein. Mit dem ihm eigenen Weitblick war er damals schon überzeugt, dass die erneuerbaren Energien die Zukunft sind. Unbeirrt baute er seither einen der größten Fachgroßhandel für regenerative Energietechniken in Norddeutschland auf. Über 150 Mitarbeiter beschäftigt er heute. Das Hauptgeschäft ist Photovoltaik.

## Start im Bahnwärterhäuschen

Die Keimzelle von EWS Handewitt ist das über 100 Jahre alte Bahnwärterhäuschen in Handewitt, das Lippert 1985 erwarb (siehe SW&W 2/2007, Seite 34). 1.000 m<sup>2</sup> Gewerbefläche erwarb er gleich noch dazu. Mit einfachen Mitteln baute Lippert das Haus zu einem Ingenieurbüro für Solar- und Windenergie um. Im gleichen Jahr gründete er die Firma Energie aus Wind und Sonne (EWS).

Schon im zweiten Geschäftsjahr betrieb Lippert das Planungsbüro mit mehreren Gleichgesinnten. 1987 erweiterte er das Tätigkeitsfeld vom Handwerks-

betrieb auf den Handel. In dem gleichen Jahr montierte er auf seinem Haus eine 3 kW Photovoltaikanlage und ein Windrad mit 1,5 kW Leistung. Für die Wärmeversorgung installierte er 6 m<sup>2</sup> Sonnenkollektoren und einen Holzvergaserkessel. Das war seine Antwort auf das Reaktorunglück von Tschernobyl. Die Familie lebt seither energieautark. Lippert war nun noch entschlossener, seine Überzeugung sichtbar zu machen und auch im Beruf umzusetzen.

Das Engagement sprach sich schnell herum. Interessierte aus der Umgebung suchten seinen Rat bei der Stromversorgung von Gartenlauben, Yachten und Wohnwagen. Atomkraftgegner und ökologisch motivierte Idealisten orderten Anlagen bei EWS. „Ich verkaufe nur, was ich selbst auch nutzen würde“, beschreibt Kai Lippert einen Grundsatz, den er bis heute aufrecht hält.

Um den Umsatz kontinuierlich zu steigern, begann er, Gelder aus Programmen der Landesregierung und der EU zu akquirieren. Insbesondere zwischen 1995 und 2002 boten diese ihm die Möglichkeit, lukrative und öffentlichkeitswirksame Projekte umzusetzen. Beispiele sind die Projekte „Sonne in der Schule“ und „Sonne im Rathaus“, bei dem auf Schulen und Rathäusern Anlagen installiert wurden.

## EEG bringt Durchbruch

Den Durchbruch für EWS brachte das Erneuerbare-Energien-Gesetz, auch wenn es zunächst für das Geschäftsfeld Windenergieanlagen einen Nachteil



EWS-Gründer Kai Lippert: „Ich habe jetzt 25 Jahre hinter mir, in denen es nicht ein einziges Mal bergab ging.“

bedeutete. Denn mit der Einspeisevergütung stieg das Interesse an Windrädern. Die großen Windkrafthersteller begannen, die Beratung und Anlagenplanung mit anzubieten. Lippert zog die Konsequenzen und verstärkte die Aktivitäten in den Bereichen Solarthermie und Photovoltaik. Außerdem nahm er Biomasseheizungen und Biogas mit ins Portfolio auf.

Die Erfolgsgeschichte der Photovoltaik ist bekannt. Entsprechend wuchs das Unternehmen, das 1998 vom Einzelunternehmen in eine GmbH & Co. KG umgewandelt wurde. Der Firmenchef dehnte den Einzugsbereich kontinuierlich aus, sodass er heute sagen kann: „Unser Vertriebsgebiet umfasst etwa die gesamte nördliche Landfläche Deutschlands.“ Im Süden beginnt es bei Göttingen, im Westen bei Osnabrück, im Osten reicht es über Berlin bis zur polnischen Grenze. Im Norden liefert EWS über die Grenze, die Lippert von seinem Bürofenster aus sieht, hin- und zurück nach Danemark. Rund 500 Installationsbetriebe beliefert EWS. Lippert selbst zog sich seit 2005 schrittweise aus dem operativen Geschäft zurück und kümmert sich seither um die strategische Unternehmensentwick-

lung, Außendarstellung und Herstellerkontakte.

## Erprobtes Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell, das er früh etablierte, besteht bis heute. Das Dach der Unternehmensgruppe ist die EWS Holding GmbH. Sie bündelt 23 Unternehmen, die Produkte und Dienstleistungen für Photovoltaik-, Solarthermie- und Biomasseanlagen anbieten. Auch der Verkauf von Strom und Wärme aus regenerativen Energien gehört zum Unternehmensportfolio. Die 2003 gegründete EWS Beteiligungsfonds GmbH & Co. KG bietet weiterhin schlüsselfertige Solarprojekte in Norddeutschland an.

2008 lag der Jahresumsatz bei 46 Mio. €. 2009 waren es schon 70 Mio. €. Für dieses Jahr strebt Lippert 150 Mio. € an. 60 MW Module und 90 MW Wechselrichter will er 2010 verkaufen. Solch ein Wachstum braucht Raum. Nachdem Lippert das Bahnwärterhäuschen nicht mehr mit Anbauten erweitern konnte, erwarb er in unmittelbarer Nachbarschaft angrenzende Gewerbegrundstücke mit einem Hektar Fläche. Darauf baute er in den Jahren

2006 und 2009 zwei neue Hallen mit einer Gesamtfläche von 2.000 m<sup>2</sup>. Die Hochregallager bieten Lagerkapazität für rund 6 MW Photovoltaikleistung. Auf der 2009 erbauten Halle produziert eine 200 kW-Anlage Strom. Hinzu kam ein Neubau mit 600 m<sup>2</sup> Bürofläche. Trotzdem wird der Platz schon wieder zu knapp. „Zum Glück konnten wir gerade noch ein weiteres, ein Hektar großes, angrenzendes Gewerbegrundstück kaufen“, sagt Lippert Ende Oktober. „Im Frühjahr steht dort eine größere, dritte Halle.“

## Langfristige Lieferverträge

Fragt man den mehrfach ausgezeichneten Unternehmer nach den Meilensteinen in den vergangenen Jahren, fällt ihm spontan der Abschluss langfristiger Lieferverträge als offizieller Distributor für führende Modulhersteller ein. 2008 schloss EWS einen Fünf-Jahres-Vertrag mit REC Solar. Ende 2008 folgte Avancis mit einer Liefervereinbarung, die EWS zeitlich unbegrenzt 20 % des Produktionsvolumens zusichert. 2009 schloss Lippert mit Sovello einen Vertrag, im gleichen Jahr brachte er eine Fünf-Jahres-Liefervereinbarung mit BP Solar unter Dach und Fach. Seit diesem Frühjahr ist er auch für Kyocera offizieller Distributor. Mitte dieses Jahres kamen Liefervereinbarungen mit den Wechselrichterherstellern SMA Technology und Danfoss dazu. „Als Ergänzung zu unserem langjährigen Zulieferer Fronius“, stellt Lippert klar.

## Vorausschauend planen

Diese Vereinbarungen sind die Basis für das „effektive Forecastsystem“, das Lippert 2007 im Unternehmen etablierte. Es funktioniert so, dass Lippert versucht, etwa 12 Monate im Voraus zusammen mit den Lieferanten eine Prognose über die Liefermenge zu erstellen. Die Planung basiert auf etwa 400 Rahmenverträgen mit Installationsbetrieben, die ihren Bedarf ebenfalls über 12 Monate prognostizieren.

Das System ist „rollierend“, was heißen soll, dass die jeweiligen Daten mit einem Computerprogramm laufend abgeglichen werden. „Wir reservieren für unsere Kunden verbindlich den Bedarf, der nach gemeinsamer Abwägung der voraussichtlichen Marktentwicklung zu erwarten ist“, erläutert Lippert. Erst vier Wochen vor dem geplanten Liefertermin müssen die Kunden ihre Reservierungen in verbindliche Bestellungen umwandeln. „Unsere Quote im Soll/Ist-Abgleich verbesserte sich von anfänglich etwa 50 Prozent auf stolze 80 Prozent im aktuellen Jahr“, zieht er eine Zwischenbilanz. Bei den Kunden dauere es eine Zeit, bis sie die Vorteile eines solchen Planungssystems akzeptierten. „Viele erkennen den Wert erst in Zuteilungszeiten“, weiß Lippert. „Spätestens dann wissen sie es aber zu schätzen, weil wir dann in der Lage sind, ihnen die reservierte Ware zu liefern, die alle haben wollen.“

## Drei Ansprechpartner für jeden Kunden

Ein dritter Meilenstein fällt ihm ein und der betrifft die Betreuung der Kunden. 2008 begann EWS damit, jedem Kunden drei Ansprechpartner zuzuteilen. Dafür wurde das Vertriebsgebiet 2007 in acht Einzelgebiete mit jeweils einem Kundenbetreuer vor Ort aufgeteilt. Wie Lippert berichtet, besucht dieser Mitarbeiter jeden Kunden regelmäßig, nimmt seine Wünsche auf und unterstützt ihn in seinen Verkaufsaktivitäten. Dabei kann er die Unterstützung des 12-köpfigen Marketingteams nutzen.

Ein zweiter Ansprechpartner aus der Abteilung Angebotswesen unterstützt den Kunden bei technischen Fragestellungen von der Projektierung bis zur Dokumentation für sein Angebot. Ein dritter kümmert sich um die Auftragsabwicklung und begleitet den Kunden auf kaufmännischer Ebene vom Angebot über die Lieferlogistik bis hin zum Zahlungseingang. „Danach übernimmt dann unsere Abteilung für After Sales mit Servicedienstleistungen und der Bearbeitung von Reklamationen“, sagt der Firmenchef und resümiert: „Alle Ansprechpartner verstehen sich als Anwalt des Kunden, sowohl im Hause EWS, als auch gegenüber unseren Lieferanten.“

Für seine Kunden soll EWS ein Lieferant sein, auf den sie sich verlassen können. „Netzwerkbildung ist die beste Prophylaxe, um gerüstet zu sein“, beschreibt Lippert ein Erfolgsrezept, von dem er überzeugt ist. „Am besten, man sucht sich Profis, die aus jeder Situation das Beste machen und die einen nicht im Stich lassen, wenn es mal hart auf hart kommt.“ Dabei denkt er an die Rolle, die sein Unternehmen gegenüber den Kunden einnimmt, und das Verhältnis, das ihm in der Zusammenarbeit mit seinen Lieferanten wichtig ist.

Angst vor der Zukunft hat Kai Lippert nicht. „Natürlich machen wir uns auch unsere Sorgen, wenn wir die Angriffe auf die Branche lesen“, gesteht er zwar ein. „Aber das kennen wir doch schon seit 20 Jahren.“ Die Nachfragekurve habe sich trotzdem stetig nach oben entwickelt. Auch die reduzierten Vergütungssätze bereiten ihm keine schlaflosen Nächte. „Sicher waren das besonders große Ausschläge in diesem Jahr, aber es war alles vorhersehbar.“ Als vorausschauender Unternehmer sei er gezwungen, mindestens 12 Monate im Voraus zu planen. Und da die Absenkung der Vergütung angekündigt war, müsse man eben entsprechend planen.

Lippert sieht sogar einen Vorteil in den Diskussionen, die seit Januar dieses Jahres für viel Unruhe sorgten. „Es hat uns auch viel Publicity gebracht“, meint er. „Das hätten wir mit Marketing allein nicht geschafft.“ Auch seinen Wirkungsbereich in Norddeutschland betrachtet er als Vorteil. Wegen der höheren Sonneneinstrahlung wurden die meisten Anlagen bisher in Bayern und Baden-Württemberg gebaut. Dies hat allerdings auch zur Folge, dass viele geeignete Dächer hier nun schon bebaut sind. Im Norden hingegen gibt es noch viele Süddächer, auf denen Photovoltaikanlagen gebaut werden können. „Wir holen auf“, ist Lippert überzeugt. Das norddeutsche Schmuddelwetter kann einem eingefleischten Optimisten und Überzeugungstäter eben nichts anhaben.

Ina Röpcke

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