



Kai Lippert und sein Team produzieren Energie aus Wind und Sonne.
Eine Erfolgsgeschichte über zig Millionen Euro.



Auf der Sonnenseite der Krise

Anfangs als Ökospinner belächelt gehört Geschäftsführer Kai Lippert der EWS GmbH in Handewitt heute zu den Gewinnern moderner Energiewirtschaft.

– Was ich gelernt habe?

Kai Lippert lacht.
– Ich bin Abiturient mit Führerschein. Ein Autodidakt, sagt der 46-jährige. Lippert ist Geschäftsführer der EWS GmbH & Co. KG in Handewitt, ein überaus erfolgreiches Großhandelsunternehmen für erneuerbare Energien. Mit über 120 Mitarbeitern, mehreren Tochtergesellschaften und einem Jahresgesamtumsatz jenseits der 70 Millionen Euro gehört EWS zu den Marktführern im Norden.

Das Unternehmen nahe der däni-

schen Grenze protzt nicht mit Reichtum, sondern mit Verbrauchswerten. Hunderte von Solarmodulen säumen die Lagerhallen. Wind, Sonne und Holzpellets decken den gesamten Energiebedarf der Firma ab. Nutzen und Reklame zugleich, denn genau mit diesen Produkten verdient Lippert sein Geld.

– Das Geheimnis unseres Erfolges ist, dass wir den Kunden nur das verkaufen, was wir uns auch selbst hinstellen würden, sagt Kai Lippert als er uns im lässig aufgeknöpften Sakko an der Eingangstür begrüßt. Am Revers pinnt eine Solarzelle.

Die Geschichte eines Erfolges

Der Geschäftsführer schlägt die Beine übereinander und lässt entspannt den rechten Fuß Kreise ziehen, während er uns von der Geschichte seines Erfolges erzählt.

Und die erinnert stark an jene Erfolgsgeschichten, wie sie der Neue Markt in den 90er Jahren am laufenden Band produzierte:

Schon als Zivildienstleistender beschließt Lippert, sich von Stromlieferanten unabhängig zu machen. Er bastelt und probiert, bis er schließlich das "Volkswindrad", eine Windmühle fürs Dach, zum Patent anmelden kann. Neue Ziele – Neue Wege – Neue Energien, dies ist bis heute sein Motto.

Während Politiker in den Jahren nach der Tschernobyl-Katastrophe über Reaktorsicherheit diskutieren, baut Lippert bereits einen Vertrieb von Geräten zur Nutzung erneuerbarer Energien auf. EWS nennt er sein Vertriebsbüro – Energie aus Wind und Sonne. Zu diesem Zeitpunkt hat der damals oft als "Ökospinner" belächelte Unternehmer jedoch selbst nicht die blasseste Ahnung, wie erfolgreich sich sein Geschäftsmodell entwickeln wird.

Kontinuierlich wachsen

Man wähnt sich unweigerlich in die Zeit der New Economy zurück. Als junge Dachse lachend am Dax vorbei ranneten, mit frechen Ideen und frischem

Kapital klassischen Wirtschaftstheorien trotzten und binnen weniger Monate die Börsenwerte großer Industriekonzerne in den Schatten stellten. Kai Lippert gehört jedoch nicht in dieses Kapitel der Wirtschaftsgeschichte.

Als im Jahre 2000 die Spekulationsblase am Neuen Markt platzt, und sich

„ Das Geheimnis unseres Erfolges ist, dass wir den Kunden nur das verkaufen, was wir uns auch selbst hinstellen würden.

weltweit hochnotierte dotcom-Aktien in den Penny-Stocks wieder finden, wächst die EWS in Handewitt unaufhörlich weiter. Lippert war nie der Versuchung unterlegen, sein Unternehmen an die Börse zu bringen.

– Ich habe explosive Wachstumsmöglichkeiten stets ausgelassen. Ich will mich nicht aufschwingen, die Finanzwelt zu beurteilen. Aber ich habe nie eingesehen, warum ich mir Fremdkapital und damit auch Fremdeinfluss ins Boot holen soll, um mir etwas zu kaufen, das ich mir nicht leisten kann, sagt er.

– Meine Mitarbeiter und ihre Familien haben mir ihr Vertrauen geschenkt, dass ich diese Firma sicher in die Zukunft navigiere. Wir wollen nicht explodieren, wir wollen kontinuierlich wachsen. Da-

mit sind wir vielleicht nicht die Renditestärksten auf dem Markt, dafür aber die mit der sichersten Prognose, so Lippert und lässt ein verschmitztes Lächeln über seine Lippen fahren.

Auch in Krisenzeiten

Ganz verkehrt kann er es nicht gemacht haben, der sympathisch-genügsame Unternehmer aus Handewitt. Denn selbst in Zeiten weltweiter Finanzkrisen blüht sein Geschäft mit Solarstrom und -wärme sowie Bioenergie unverändert.

– Eine Finanzkrise bedeutet ja nicht, dass weniger Geld in Umlauf ist, sondern dass andere Regeln für den Geldverkehr gelten. An erneuerbaren Energien kommt jedoch heute niemand mehr vorbei – weder der Investor, noch die Bank, noch der Verbraucher. Deshalb geht's uns auch in Krisenzeiten gut, sagt Lippert und gibt ein Beispiel:

– Der Preis für Solarstrom ist in der Zeit, in der ich aktiv auf dem Markt bin, um 80 Prozent gesunken. Wir sind fast bei dem Preis für Strom aus der Steckdose angekommen – und bald sogar drunter. Wer diesen Markt jetzt nicht ernst nimmt, hat morgen bereits den Zug verpasst. **S**