

Traditionsfirma schöpft neue Hoffnung

Ende 2020 hat Thomas Pollmeier „Ewers Heizungstechnik“ gekauft. Zusammen mit der Belegschaft will er den Spezialisten aus der Krise führen. Hoffnung ist zu spüren, die Auftragsbücher sind voll.

Sigurd Gringel

■ **Schloß Holte-Stukenbrock.** Die Firma Ewers Heizungstechnik spürt Aufwind. In zwei Jahren feiert das Unternehmen sein 60-jähriges Bestehen, bis dahin will der neue Eigentümer und Geschäftsführer Thomas Pollmeier die Firma wieder wettbewerbsfähig machen, neue Mitarbeiter und Auszubildende sind bereits eingestellt und weitere werden gesucht. Kern des Geschäftes sind Fernwärmestationen. Symbol des Aufschwungs wird ein neues Verwaltungsgebäude am Standort der Fertigung im Gewerbegebiet Helleforthstraße.

Die Umriss des neuen Gebäudes hat Thomas Pollmeier anschaulich mit Kreide auf den Parkplatz zeichnen lassen, als er seine Mitarbeiter in seiner Rede zur 100-Tage-Bilanz den neu eingeschlagenen Weg vorgestellt hat. Ein Modell steht in seinem Büro. Das liegt momentan noch ein paar Meter weiter an der Tenge-Rietbergstraße. Mit dem Verwaltungsbau geht er in Vorleistung. Im Erdgeschoss soll Platz für den Vertrieb, Ausstellungen und Schulungen geschaffen werden, darüber ein „Technikum“ und die Verwaltung. Das Gebäude ist auch ein Signal an die 75 Mitarbeiter: Es geht weiter, der Erfolg kommt zurück.

In der Belegschaft sei die neue Hoffnung und Aufbruchstimmung zu spüren, sagt Mitarbeiterin Sarah Lippa, die seit vier Jahren im Unternehmen ist und auch die Talsohle kennengelernt hat. Josef Ewers hat das Unternehmen 1963 als „Heizungsbedarf Josef Ewers“ gegründet, seit 2012 steckt es in finanziellen Schwierigkeiten. Seit Ende 2018 kamen und gingen in kurzer Zeit gleich drei Geschäftsführer, bis Gründer Josef Ewers Ende 2020 die Firma zum Kauf angeboten hat.

Thomas Pollmeier hat die Chance ergriffen. „Da steckt Musik drin“, sagt der neue Eigentümer und Geschäftsführer. Die Technik und das Wissen seien vorhanden, es fehlte aber eine langfristige Strategie. Die will er jetzt zusammen mit der Belegschaft aufbauen. Seine Erfahrung: In



Endmontage: Ingo Brechmann arbeitet seit 40 Jahren bei der Ewers Heizungstechnik GmbH. Er hat die guten Zeiten unter Firmengründer Josef Ewers miterlebt. Als Formteile werden hochwertige Werkstoffe aus Rotguss und Messing eingesetzt, diese Fernwärmeübergabestation geht nach Marl.

FOTO: SIGURD GRINGEL



Die Mitarbeiter Ai Zhen He (Auszubildende, v.l.), Viktoria Zeng, Sarah Lippa, Geschäftsführer Thomas Pollmeier, Klaus Eickmeyer, Achim Brasch, Karl Heinz Steudel und Jörg Budde neben einer Station mit einer Leistung von 700 Kilowatt. Sie ist Teil der energetischen Sanierung einer Wohnanlage in Hamburg mit etwa 230 Wohneinheiten.

FOTO: EWERS HEIZUNGSTECHNIK

Horstmar im Münsterland hat er 18 Jahre lang ein Unternehmen für Klimatechnik besessen und geleitet. Im Januar hat er sein „Außenbüro“ in einem blauen Container direkt neben der Fertigung bezogen, um sich vor Ort einen Überblick zu verschaffen.

Das Kerngeschäft von Ewers

Heizungstechnik ist, kurz gesagt, die Vernetzung von verschiedenen Wärmekreislaufsystemen mittels Übergabestationen. Kunden sind Stadtwerke, Energieversorger, Handwerker und der Großhandel. Zum Beispiel: Stadtwerke wollen Energie aus einem Blockheizkraftwerk per Nahwärme

an die Kunden liefern, Technik aus dem Hause Ewers überträgt die Wärme in das Heizungssystem des Verbrauchers.

Das funktioniert nicht nur mit einem BHKW, sondern auch mit Biomasse, Solar- und Geothermie oder Abwärme eines Unternehmens. „Das ist

nachhaltig und ökologisch“, sagt Pollmeier. Genau darin sieht er die große Chance für die Zukunft.

In einem ersten Schritt soll die Produktion umstrukturiert werden. Statt nur auf Sonderanfertigungen setzt Ewers jetzt zusätzlich auf ein Baukastensystem. Dafür haben



Ein Wärmetauscher ist der zentrale Kern jeder Anlage. Dahinter: Geschäftsführer Thomas Pollmeier.

FOTO: SIGURD GRINGEL



Ewers liefert deutschlandweit. Diese fertigen Stationen warten auf den Abtransport. Abnehmer sind die Stadtwerke Oberhausen. Mediengestalterin Sarah Lippa ist unter anderem für den neuen Internetauftritt und das Marketing zuständig.

FOTO: SIGURD GRINGEL



Symbol für den Neuanfang: So soll das neue Verwaltungsgebäude aussehen. Hinter dem Modell ist die Verbundenheit zur Stadt sogar eingearbeitet.

FOTO: THOMAS POLLMEIER

Vertrieb und Entwicklung (Klaus Eickmeyer, Jörg Budde, Achim Brasch und Karl Heinz Steudel) eng zusammengearbeitet. Die Idee: Statt jedes Mal neu zu planen, wird für den Kunden aus verschiedenen Lösungen die individuell beste zusammengestellt. So können Komponenten vor-

produziert und der komplette Fertigungsablauf verkürzt werden. „Der Kunde will kurze Lieferzeiten“, sagt Klaus Eickmeyer. Aus sechs Wochen werden so bestenfalls 48 Stunden.

In einem weiteren Schritt sollen Vertrieb und Service verbessert werden. Dafür sucht Ewers noch Mitarbeiter.