

Agenda

„Wasserstoff ist das Grundnahrungsmittel der Energiewende“

Christian Grotholt »

Der Gründer und Chef des Anlagenbauers 2G Energy zeigt mit kompakten Kraftwerken dezentrale Alternativen zu Kohle- und Atomstrom auf. Wasserstoff spielt dabei künftig eine Schlüsselrolle



Kopf der Woche

VON **OLIVER RISTAU**

Viel weiter westlich geht nicht. Von Heek ist die Grenze zu den Niederlanden kaum 20 Kilometer entfernt. Die nächstgrößere Stadt ist Enschede. In dieser Gegend blickt man weit. Die Fähigkeit, über den Tellerrand zu schauen, ist auch für die 2G Energy essenziell, die hier in der 9000 Einwohner zählenden Kommune 650 Mitarbeiter beschäftigt, die immer mehr für das Ausland produzieren. Vorstandschef Christian Grotholt freut es, dass es doch junge Menschen aus der Region gibt, die nach Ausflügen in große Städte zurückkehren, um „mit 2G Energy einen sinnhaften Job für die Zukunft“ zu erledigen. Wie der aussieht und wie sich das börsennotierte Münsterländer Unternehmen mit seinen Kraftwerken zur Strom- und Wärmeerzeugung weltweit unentbehrlich machen will, erzählt er im Interview.

EURO AM SONNTAG: Herr Grotholt, die 2G Energy AG ist ein börsennotierter Spezialist für Blockheizkraftwerke. Das klingt nicht gerade sexy für Anleger.

CHRISTIAN GROTHOLT: Es geht um eine essenzielle Technologie, ohne die die Energiewende nicht funktioniert. Blockheizkraftwerke – auch Kraftwärmekopplungsanlagen (KWK, die Red.) genannt – produzieren hocheffizient Strom und Wärme mit 90 Prozent Wirkungsgrad. Effizienter geht es kaum.

Wo kommen die zum Einsatz?

Erst einmal dort, wo Biogase zur Verfügung stehen, die Biogas-, Kläranlagen oder auch Mülldeponien verwerten. Zusätzlich da, wo Kunden Strom und/oder auch Wärme benötigen. Das betrifft Versorger wie zum Beispiel Stadtwerke, Industrie- und Gewerbeunternehmen, Kommunen, die Wohnungswirtschaft und die Landwirtschaft. Eine neue Kundengruppe stellen Betreiber von Elektrolyseuren da, die über Wasserstoff verfügen.

Und warum ist das wichtig für die Energiewende?

Was machen wir, wenn die Sonne nicht scheint und kein Wind weht? Es bedarf regelbarer Kraftwerksleistung, die nach Bedarf dynamisch die Versorgungssicherheit aufrechterhält. Der derzeitige Volllastbetrieb von Kohlekraftwerken in Deutschland und unzuverlässigen Atomkraftwerken in Frankreich kann

sicherlich nicht als nachhaltige Lösung angesehen werden. Wir benötigen bis 2030 einen kurzfristig zu realisierenden Zubau von klimafreundlichen Kraftwerkskapazitäten, die in Dunkelflauten sofort liefern können. Und das ist die Kraft-Wärme-Kopplung, temporär auch noch mit Erdgas zu betreiben.

Aber Erdgas ist doch langfristig keine Lösung ...

... wird aber für eine Übergangsphase notwendig sein, weil noch nicht ausreichend Wasserstoff und Biogas zur Verfügung stehen. Unsere KWK-Anlagen können zunächst mit Erdgas betrieben und bei Bedarf auf Wasserstoffbetrieb umgestellt werden. Die Kosten liegen bei zehn bis 15 Prozent des Neuanschaffungswerts.

Welchen Anteil haben die am Geschäft?

Ungefähr 60 Prozent unserer Motoren, die wir bisher abgesetzt haben, laufen mit Biogas. Der Rest ist Erdgas. Immerhin haben wir allein in den letzten zwölf Monaten zwölf Kraftwerke ausgeliefert, die ausschließlich Wasserstoff als Primärenergie nutzen. Tendenz steigend.

Wer kauft Wasserstoffkraftwerke?

Wasserstoffkraftwerke erfreuen sich international großer Beliebtheit: in den USA, in Kanada und in Japan. Das sind vielfach Pilotanlagen für große Industrieunternehmen und Energieversorger. Es werden aber bereits vermehrt kommerzielle Anwendungen unserer Kunden bestellt, zum Beispiel in Japan und Taiwan in der Halbleiterindustrie. In Deutschland gibt es Referenzen in Kombination mit PV-Anlagen in der Quartiersversorgung.

Entwickeln Sie die Motoren selbst?

Grundsätzlich fußt unsere Strategie auf zwei Säulen. Die eine ist Service, die andere eigene Technologie. So haben wir einen Hubkolbenantrieb entwickelt und weitere Komponenten. Wir haben ein eigenes Motorenkonzept, aber stellen nicht jede Komponente selber her. Wir haben außerdem vor knapp zwei Jahren mit der Firma Liebherr eine Exklusivität für Gasmotoren vereinbart, in denen unsere Komponenten zum Einsatz kommen.

So bekommen Sie auch die Liebherr-Kunden?

Es ist Teil der Vereinbarung, dass Motorenkunden der KWK-Branche an uns

verwiesen werden. Das eröffnet uns neue Vertriebsmöglichkeiten. Denn es kommen zusätzlich BHKW-Hersteller auf uns zu, die bei uns die Motoren und Komponenten einkaufen. Wir haben zum Beispiel vor Kurzem einen Rahmenvertrag mit der britischen Centrica über die Lieferung von Wasserstoff-KWK-Anlagen vereinbart und mit Prodeval, einem französischen Anbieter von Biomethananlagen. Wir stehen bereits mit weiteren potenziellen Partnern in Vertragsverhandlungen.

Wird das Auslandsgeschäft – derzeit knapp 50 Prozent – dadurch weiter wachsen?

Das Potenzial ist enorm, national und international. Die größeren Wachstumschancen sehen wir im Ausland, aufgrund einer weiter wachsenden Weltbevölkerung. Insbesondere in den Ballungszentren kommen die 2G-Kraftwerke zum Einsatz – einfach integriert in die vorhandene Infrastruktur.

Lassen sich Ihre Kraftwerke sinnvoll mit anderen erneuerbaren Energien nutzen?

Die Kraft-Wärme-Kopplung ist ein Teamplayer. Sie macht absolut Sinn – je nach örtlichen Gegebenheiten – zusammen mit Photovoltaik, mit Wind, Brennstoffzelle oder Wärmepumpe. Ein Beispiel zur Illustration: Ein Wohnquartier mit etwa 40 Wohnungen kann mit dezentraler Energie aus PV, Wärmepumpen und KWK sicher versorgt werden. Man muss wissen, dass Wärmepumpen ab fünf Grad Außentemperatur enorm an Effizienz verlieren können. Wenn es also draußen kalt wird, kann man sich wirtschaftlicher über Kraft-Wärme-Kopplung versorgen und gleichzeitig Strom produzieren, wenn im Winter der PV-Anlagenbetrieb kaum stattfindet.

Sinn machen soll vor allem Wasserstoff. Was planen Sie hier neben Motoren?

Für uns sind auch Brennstoffzellen ein Thema geworden. Wir erwarten, dass deren Bedeutung für die Strom- und Wärmeerzeugung zunehmen wird. Um an dieser möglichen Entwicklung zu partizipieren, befinden wir uns in Gesprächen mit verschiedenen Herstellern dieser Systeme. Wir sondieren und erwarten in Kürze Abschlüsse. Wir wollen zusätzlich Brennstoffzellenlösungen fertigen und damit unser Kerngeschäft zukunftsweisend ergänzen. ▶

VITA

Der Segler

Christian Grotholt (54) ist waschechter Westfale und stammt damit aus einer Region, die sich in den 1980er-Jahren vehement gegen das geplante Zwischenlager für Brennelemente in Ahaus engagierte. Das hat den Elektroingenieur nachhaltig für Alternativen sensibilisiert. 1995 hat er die 2G Energietechnik gegründet, die er 2007 als 2G Energy AG an die Börse brachte. Um vom Thema Energie abzuschalten und selbst aufzutanken, fährt der zweifache Familienvater gern mit seinem Segelboot auf das niederländische IJsselmeer hinaus.

Agenda Kopf der Woche

Machen Sie sich mit Brennstoffzellen nicht selbst Konkurrenz?

Wir glauben an eine friedliche Koexistenz von Kolbenmotoren und Brennstoffzellen. Die Motoren können vor allem flexibel Spitzenlast abdecken und sind auch mit Biogas zu betreiben. Die Brennstoffzellen sind eher träge und somit gut geeignet, um etwa kontinuierlich Rechenzentren zu versorgen.

Teile der Regierung fordern aber, grünen Wasserstoff vor allem für Industrieprozesse wie in der Stahlproduktion zu reservieren, nicht für Strom und Wärme.

Wasserstoff wird ja häufig als Champagner der Energiewende bezeichnet. Unserer Ansicht nach wird Wasserstoff zum Grundnahrungsmittel. Warum? Weil Wasserstoff mit Wind- und Solarenergie produziert werden kann, in Zeiten, in denen dieser Strom nicht benötigt wird. Dieser Wasserstoff kann dann ins vorhandene Erdgasnetz eingespeist werden und steht Tage, Wochen oder auch Monate später zu Verfügung, um durch KWK-Anlagen nach Bedarf hoch-effizient wieder zu Strom und Wärme umgewandelt zu werden, etwa zu Zeiten einer Dunkelflaute.

Wie muss man die Weichen politisch stellen, damit sich grüner Wasserstoff wirtschaftlich rechnet?

Das Wichtigste ist, dass die Gasnetze erhalten bleiben, um den Wasserstoff zu transportieren. Deshalb ist es kontraproduktiv, wenn es aus dem Bundeswirtschaftsministerium heißt, dass die Netze eingemottet werden sollen, weil Gas ja obsolet würde. Das Gegenteil ist der Fall. Wir benötigen einen Speicher, der über viele Monate Energie zwischenlagern kann. Der ist realistisch darzustellen, indem man grünen Wasserstoff im existierenden Gasnetz lagert.

Wie teuer darf grüner Wasserstoff für die Wettbewerbsfähigkeit sein?

Wir haben überschlägig ermittelt, dass die Stahlindustrie, um international wettbewerbsfähig bleiben zu können, nicht mehr als rund drei Euro pro Kilo grünen Wasserstoff bezahlen kann. Für den KWK-Betrieb sind vier bis fünf Euro noch wirtschaftlich. Die Kosten für grünen Wasserstoff liegen aktuell bei acht bis zwölf Euro pro Kilogramm.

Wieso können Sie für Wasserstoff tiefer in die Tasche greifen?

Aufgrund der hohen Effizienz von KWK-Anlagen, die relativ günstigen An-



Kompaktes Format: Die Kraftwerke von 2G Energy werden auch zur Stromversorgung von Unternehmen genutzt

schaffungskosten und sinkenden Serviceaufwendungen wäre ein wirtschaftlicher Betrieb zu den Preisen gegeben. Ein zusätzlicher Grund sind die gestiegenen Preise für Strom und Wärme.

Dennoch war der hohe Erdgaspreis dafür verantwortlich, dass sich Kunden beim Kauf von Blockheizkraftwerken 2022 zurückhaltend zeigten.

Die Zurückhaltung gab es lediglich im vierten Quartal. Wir sehen aber jetzt angesichts der fallenden Gaspreise – Strom bleibt derzeit hochpreisig –, dass sich die Bremsen wieder lösen. Industrieunternehmen und Versorger haben mittlerweile festgestellt, dass mit Erdgas betriebene KWK-Kraftwerke als Brückentechnologie lohnend sind, und wir garantieren, jederzeit auf Wasserstoffbetrieb umrüsten zu können.

Dennoch haben Ihre Aufträge im Gesamtjahr 2022 stagniert?

Lediglich im vierten Quartal 2022. Das lag auch daran, dass wir im letzten Quartal 2021 einen außerordentlich hohen Auftragseingang hatten. Also eine Stichtagsbetrachtung. Ansonsten sind wir mit dem erreichten Niveau zufrieden, insbesondere weil wir unsere Umsatzprognose 2022 mit vorläufig 313 Millionen Euro sogar übertroffen haben. Ein Plus von 17 Prozent gegenüber 2021.

Auch weil Sie Preise anheben mussten?

Das mussten wir, hat uns aber keine Marge gekostet. Wir werden 2022 die Spanne von sechs bis acht Prozent Ebit-Marge wie prognostiziert erreichen.

Und wie läuft 2023 bisher?

Wir haben ja im vergangenen Jahr unsere Umsatzprognosen angehoben. Der Auftragsbestand ist sehr gut, sodass wir die Angabe bestätigen können. Das heißt: Wir erwarten für dieses Jahr 310 bis 350 Millionen Euro Umsatz und 2024 bis zu 390 Millionen.

Bei welcher Marge?

Wir halten weiter an unserem Langfristziel einer zweistelligen Ebit-Marge fest. Dazu tragen Skaleneffekte und das wachsende Geschäft mit KWK-Anlagenherstellern bei, die zukünftig unsere technischen Lösungen einsetzen. Außerdem werden wir den Service weiter ausbauen.

Sollen dazu Zukäufe beitragen?

Tatsächlich tätigen wir im Bereich Service gezielt Übernahmen, die bislang erfolgreich verliefen – zum einen um die Marge zu stärken, zum anderen um die Anzahl von Fachkräften bei 2G abzusichern. Hier gehen wir jedoch weiter vorsichtig vor. Wir finanzieren diese M & A-Maßnahmen aus dem operativen Geschäft. Das soll so bleiben.

Sie hatten 2022 sehr viel Cash in Lagerhaltung gebunden. Ist das noch so?

Wir haben uns für eine höhere Lagerhaltung entschieden, um uns vor Lieferengpässen zu schützen. Das war eine strategische Entscheidung, und die war richtig. Bei Branchen wie der Automobilindustrie hat man gesehen, dass sie aufgrund der Engpässe nicht produzieren konnten. Unsere Lagerbestände waren ungefähr 40 Prozent höher als normal, aber das war eine Einmalsituation. Wir sind dabei, die Lagerbestände zurückzuführen. Die Liquidität ist wieder auf dem Niveau vor den Vorratskäufen.

Dividendenrendite und Ausschüttungen sind niedrig. Soll das so bleiben?

Unsere Dividendenpolitik lautet: Wenn wir sehen, dass die Wirtschaftlichkeit im Unternehmen nachhaltig gestiegen ist, wird auch die Dividende erhöht. Schließlich verstehen wir uns als Wachstumstitel. Wir brauchen das Kapital, um weiter erfolgreich zu expandieren.

Wofür genau?

Um in die ausländische Markterschließung zu investieren, in Forschung und Entwicklung, um die Brennstoffzelle mit aufzunehmen. Aber wenn Aktionäre Geduld aufbringen, werden sie mit den 2G-Energy-Papieren über steigende Kurse und Dividenden eine hübsche Rendite erzielen können. 

▼ DIE AKTIE

Voll im Trend

Die Motoren zur Kraft-Wärme-Kopplung des Herstellers kleiner bis mittelgroßer Blockheizkraftwerke erzeugen dezentral elektrische und thermische Energie. Die Aggregate arbeiten mit unterschiedlichsten Gasarten, von Erdgas oder Biogas bis zu Sondergasen wie Gruben- oder Deponiegas und sind auch Wasserstoff-fähig. Das Geschäft profitiert von der Energiewende, die Prognose für 2022 wurde mit 313 Millionen Euro Umsatz übertroffen. Die Aktie ist eine attraktive Depotbeimischung