



Im Gespräch: Friedrich Pehle, 2G Energy **BZ+**

„Es wird ein Defizit in der Stromversorgung geben“

2G Energy fertigt und betreibt Blockheizkraftwerke, überwiegend zur Kraft-Wärme-Kopplung. Nun wird das Geschäft um Wärmepumpen erweitert. CFO Friedrich Pehle erläutert im Gespräch die Synergien und Umsatzperspektiven der dezentralen Energieversorgung.

Frankfurt am Main, 13. Juni 2024, 15:19 Uhr

Martin Dunzendorfer



Friedrich Pehle, seit Dezember 2017 Finanzvorstand von 2G Energy.
Foto: 2G Energy

2G Energy steigt in das Geschäft mit Wärmepumpen ein. Die Nachfrage nach diesen Maschinen unterlag zuletzt aus vielen Gründen starken Schwankungen. Es ist also eine risikobehaftete Erweiterung der Produktpalette, auch wenn Finanzvorstand Friedrich Pehle das mit Hinweis auf die großen Synergien, die sich in der Kombination mit dem Kerngeschäft ergäben – der Produktion von Blockheizkraftwerken (BHKW) –, herunterspielt. Im Gespräch mit der Börsen-Zeitung macht er deutlich, dass aus seiner Sicht die Nachfrage nach Wärmepumpen bis zum Ende des Jahrzehnts buchstäblich steigen muss, da sonst die Transformation zu einer emissionsärmeren Wirtschaft scheitern wird und die

von der Bundesregierung gesetzten Klimaziele verfehlt werden. Zudem könne ohne BHKW und Wärmepumpen der in den nächsten Jahren immer deutlicher zu Tage tretende Mangel an Energie, besonders an Strom, nicht gedeckt werden.



Friedrich Pehle, seit Dezember 2017 Finanzvorstand von 2G Energy. Der Diplom-Betriebswirt (BA) war vor seiner Tätigkeit bei 2G über 20 Jahre für verschiedene Landmaschinenkonzerne und Energieunternehmen im In- und Ausland aktiv. Von 2009 bis 2013 war Pehle (Jahrgang 1971) CFO der an der Börse Oslo notierten Kverneland und zuletzt Geschäftsführer Finanzen/Logistik/IT eines internationalen Zulieferers der Windenergiebranche. Foto: 2G Energy

Derzeit bietet 2G Blockheizkraftwerke zur dezentralen Energieversorgung an. Einen „Marketingverhinderungsbegriff“ nennt der CFO das Kernprodukt. „Die Engländer sagen Combined Heat and Power, kurz CHP – das ist wenigstens ein bisschen gängiger“, meint Pehle und erläutert den Unterschied: „Bei BHKW geht es immer um den Strom, bei Wärmepumpen – der Name sagt es ja – um die Wärme.“

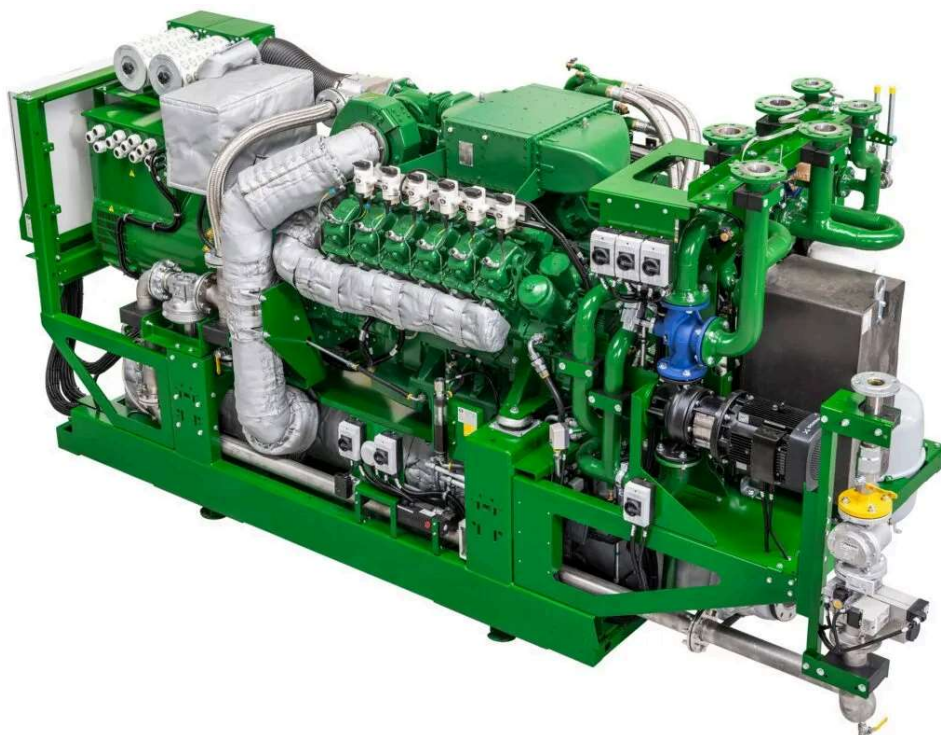
Der Name „2G“ leitet sich übrigens von den Anfangsbuchstaben der Nachnamen der beiden Firmengründer Ludger Gausling und Christian Grotholt, ab (und wird deshalb auch deutsch ausgesprochen). Grotholt ist Vorstandschef von 2G, während sich Gausling ganz aus dem Unternehmen zurückgezogen hat.

Kombination nicht immer sinnvoll

„Manchmal ergänzen sich BHKW und Wärmepumpe, manchmal nicht“, räumt Pehle ein. „Wenn Sie scharf auf den Strom sind, aber auch Verwendung für die Wärme aus dem BHKW haben, dann werden Sie sich keine Wärmepumpe hinstellen, weil Ihr Wärmebedarf bereits durch das BHKW gedeckt wird. Sie nutzen dann quasi das Abfallprodukt des BHKW. Wenn Sie dagegen großen Strom- und Wärmebedarf haben, dann ist die Kombination von BHKW und Wärmepumpe ideal.“

2G Energy bietet künftig die Kombination aus BHKW und Wärmepumpe schlüsselfertig als „Green Cube“ an. Doch das sei als „ergänzendes Angebot zu den einzelnen Aggregaten BHKW und Wärmepumpe zu sehen“, betont Pehle. Vor einem Kannibalismuseffekt hat der CFO keine Angst: „Wir sehen nicht, dass jemand zugunsten einer Wärmepumpe auf das BHKW verzichtet.“ Umgedreht gelte: „Man kauft sich nur ausnahmsweise ein BHKW, wenn man vorwiegend Wärmebedarf hat.“

In der Kombination von BHKW und Wärmepumpe lassen sich verschiedene Szenarien entwerfen. „Ein BHKW muss nicht immer Strom produzieren und damit die Wärmepumpe befeuern“, sagt Pehle. „Denken Sie zum Beispiel an eine kalte Frühjahrs- oder Herbstnacht, wo Sie zwar thermische Energie brauchen, aber der Strom recht günstig ist, weil ordentlich Wind weht. Dann bleibt das BHKW stehen, und man würde den billigen Strom auf dem freien Markt einkaufen und damit die Wärme produzieren, die man braucht. Umgekehrt: Wenn Sie milde Nächte haben und ansonsten ruhiges, graues Herbstwetter – keine Sonne, kein Wind –, dann reicht Ihnen die Wärme aus dem BHKW, und den Strom nutzen Sie entweder selbst oder verkaufen ihn.“ Natürlich seien auch Kombinationen möglich, denn es gelte u.a., den Speicherstand und die Temperatur des BHKW zu beachten.



Ein Blockheizkraftwerk, kurz BHKW, von 2G Energy. Der „Agenitor“, der den größten Deckungsbeitrag aller Modelle liefert, ist als Modul – bevor er in den Container eingebracht wird – etwa 4 Meter lang, 2,50 Meter hoch und 1,20 Meter breit. Es hat also Größe und Form einer niedrigen Garage, die auf der Seite liegt. Laut Finanzvorstand Friedrich Pehle werden zwei Drittel aller BHKW in Containern verkauft. Foto: 2G Energy

Freilich ist das Wärmepumpengeschäft von 2G im Grunde noch Zukunftsmusik: „Von diesem Jahr an bieten wir Wärmepumpen an“, stellt Pehle klar, „von 2025 an werden sie ausgeliefert“. 2025 werde der Umsatz mit Wärmepumpen noch unter 10 Mill. Euro liegen, im Jahr darauf „klar über 10 Mill. Euro“. Langfristig würden die Erlöse in den Kernmärkten, den G7-Staaten, aber auf demselben Niveau wie die Umsätze mit BHKW liegen, prognostiziert der Finanzchef.

Umsatzprognose sogar für 2025

Im vergangenen Jahr lagen die Erlöse von 2G Energy, das bislang ein Ein-Produkt-Unternehmen ist – wenn auch mit einer Reihe unterschiedlicher Aggregate, wie Pehle unterstreicht –, bei 365 Mill. Euro; ein Plus von 16,8% im Vergleich zu 2022. In seiner Präsentation auf der Frühjahrskonferenz in Frankfurt, die vom Finanzintermediär Equity Forum organisiert wurde, hatte Pehle die Erlöse aufgeteilt: Demnach stammten rund 200 Mill. Euro aus der Veräußerung von BHKW und etwa 165 Mill. Euro aus dem Verkauf von Ersatzteilen. Der operative Gewinn (Ergebnis vor Zinsen und Steuern, Ebit) kletterte 2023 auf 27,6 (i.V. 22,0) Mill. Euro, wodurch sich die Ebit-Marge auf 7,6 (7,0)% verbesserte.

Umsatz und Ergebnis von 2G Energy legen stetig zu					
Angaben in Mill. Euro					
	2023	2022	2021	2020	2019
Umsatz	365,1	312,6	266,3	246,7	236,4
Operatives Ergebnis (Ebit)	27,6	22,0	17,9	16,4	15,5
Ebit-Marge (%)	7,6	7,0	6,7	6,7	6,5
Jahresüberschuss	18,0	16,4	12,6	12,0	10,3
Freier Cashflow	3,5	-4,6	4,0	7,1	-2,6

Quelle: Geschäftsberichte von 2G Energy

Für das laufende Jahr prognostiziert der Vorstand einen Umsatz zwischen 360 und 390 Mill. Euro bei einer Ebit-Marge von 8,5% bis 10,0%. Für 2025 werden Erlöse von 390 bis 450 Mill. Euro in Aussicht gestellt.

Im ersten Quartal hat 2G mit 69,5 (68,5) Mill. Euro das „sehr hohe Umsatzniveau des Vorjahres“ ausgebaut. Bei einer sehr ähnlichen Erlösverteilung zwischen Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen (vor allem BHKW) und Services (rund 40%) sowie zwischen Inlands- und Auslandsumsätzen (60–65% zu 35–40%) habe die auf 64,5 (69,0)% verbesserte Materialkostenquote, die sich „normalisiert“ habe, weitgehend auf das Ebit durchgeschlagen, das nach minus 0,2 Mill. in der Vorjahreszeit im ersten Kalenderviertel dieses Jahres mit 0,9 Mill. Euro positiv war.

Strukturelles Wachstum programmiert

„Die Märkte für BHKW und Wärmepumpen werden strukturell wachsen“, ist sich Pehle sicher. Denn: „In Deutschland und in weiten Teilen Europas wird es zum Ende des Jahrzehnts hin ein Defizit in der Stromversorgung geben.“ Tatsächlich ist seine Argumentation überzeugend: „Wenn wir eine Reihe von Kraftwerken abschalten und gleichzeitig sowohl beim Netzausbau als auch beim Kraftwerksaufbau große Verzögerungen haben und parallel der Stromverbrauch – unter anderem durch die Transformation zur Elektromobilität – stark ansteigt, dann kann selbst der Controller ohne Ingenieursausbildung sagen: Das kann nicht aufgehen.“

„Schon heute reicht der grüne Strom nicht aus, alle Elektrofahrzeuge und Wärmepumpen zu versorgen“, sagt der 2G-Finanzchef und folgert: „Jedes zusätzliche E-Auto und jede neue Wärmepumpe wird – zumindest im Winter – mit Strom betrieben, der aus fossilen Brennstoffen erzeugt wurde. Und das noch für lange Zeit.“

Den Energiemangel in den vergangenen zwei Jahren – hervorgerufen durch den Angriff Russlands auf die Ukraine und die Sanktionen des Westens – habe der Staat sehr pragmatisch durch mehr Kohle und mehr Gas kompensiert, „doch die CO₂-Bepreisung der EU ist Gesetz – das wird Deutschland nicht weglächeln können“. Auch wenn Deutschland eine gewichtige Stimme in der EU habe – „der CO₂-Mechanismus wird nicht für Deutschland außer Kraft gesetzt“, ist Pehle überzeugt. „Dann wird aber die kohlebasierte Stromproduktion praktisch unbezahlbar – was das Geschäft mit BHKW wesentlich einfacher macht, weil diese insgesamt emissionsärmer und vor allem viel effizienter arbeiten, u.a., weil sie auch die Wärme nutzen.“

Strompreis wird in den nächsten Jahren dramatisch steigen

Der CFO malt auf mittlere bis längere Sicht ein erschreckendes Bild: „Angesichts des absehbaren Stromdefizits und der massiv steigenden Kosten in der Produktion, weil Kohle- und Gaskraftwerke wohl weiter betrieben werden müssen, wird der Strompreis Ende des Jahrzehnts gemessen am heutigen Preis sehr hoch sein.“

Dezentrale Versorgung

Pehle ist überzeugt, dass die Zukunft der dezentralen Energieversorgung gehört. Damit reiht er sich in eine lange Reihe von Energieexperten aus Wissenschaft und Politik ein. Allein die Planungs- und Bauzeiten ließen gar keine andere Lösung zu. Vom ersten Planungsschritt bis zur Inbetriebnahme dauere es bei einem modernen Gaskraftwerk rund zehn Jahre, bei einem BHKW – etwa für ein Krankenhaus – liege die Zeitspanne zwischen drei und sechs Monaten. Die Prognose des CFO: „In einer durchschnittlichen deutschen Stadt wird es zukünftig nicht mehr ein oder zwei zentrale Kraftwerke geben, die dann alles versorgen, sondern es wird viele kleine Inseln mit BHKW und Wärmepumpen geben, die dann zum Beispiel Krankenhäuser, Kläranlagen, größere Gewerbetreibende usw. versorgen.“

Doch das wird nach Meinung Pehles nicht ausreichen: „Auch um das Stromsparen werden wir nicht herumkommen. Und sei es über die ungeliebten Geschwindigkeitsbegrenzungen auf der Autobahn oder sogar Produktionspausen der Industrie im Winter.“

Zum Handwerkermangel gesellt sich ein Engpass bei Planungsingenieuren

Abseits der Beschaffung bzw. Erzeugung gibt es ganz praktische Probleme für die langfristige Strom- und Wärmeversorgung: „Alle sprechen im Hinblick auf den Einbau bzw. Anschluss von Wärmepumpen immer über den Mangel an Handwerkern. Aber der zweite große Engpass werden in den nächsten Jahren Planungsbüros und -ingenieure sein. Denn irgendjemand muss die Wärmeplanungen, die in den Kommunen erarbeitet werden, ja auch in einen konkreten Bauplan umsetzen und den Bau dann überwachen. Und das werden nicht die Beamten sein, die sonst Fahrradwege managen.“

Große Übereinstimmungen

Auf Unternehmensebene spreche noch ein weiterer wichtiger Punkt für den Eintritt in den Wärmepumpenmarkt: Er „dürfte die Komplexität unseres Geschäfts nicht wesentlich nach oben treiben“, so Pehle. Denn „es gibt sehr große Übereinstimmungen zwischen Wärmepumpe und BHKW – von der

Geschäftsanbahnung und Projektplanung über den Bau und Services bis zur Verschrottung. Selbst Motor und Verdichter sind zwar unterschiedlich, aber nicht so sehr wie viele denken. Und in beiden Fällen, BHKW und Wärmepumpe, kaufen wir bei denselben Lieferanten ein, etwa wenn es um den Generator, den Elektromotor oder die Zylinder geht.“



Ein Blick in die Produktionsstätte von 2G Energy am Unternehmenssitz in Heek (im Nordwesten von Nordrhein-Westfalen). Die grünen Gebilde sind Blockheizkraftwerke, die teilweise einen Rahmen („Containerisierung“) bekommen haben. Foto: 2G Energy

Das Produktportfolio von 2G umfasst Anlagen mit einer elektrischen Leistung zwischen 20 und 4.500 Kilowatt. Die vertriebenen BHKW erreichen durch das Kraft-Wärme-Kopplungs-Prinzip Gesamtwirkungsgrade zwischen 85% und über 90%. Der thermische Leistungsbereich der Großwärmepumpen reicht von 100 bis 2.600 Kilowatt.

Biogassektor sorgt für über 40 Prozent der Nachfrage

Der größte Abnehmer von BHKW sei „historisch bedingt“ der Biogassektor, der bei 2G inzwischen wieder über 40% ausmache, nachdem Biogas in Deutschland „eine gewisse Renaissance“ erfahre. Dahinter folgen laut Pehle das produzierende Gewerbe (24%) und Stadtwerke (11%), mit ihren Mülldeponien und Kläranlagen.

Pehle schlägt auch auf die Werbetrommel: Zwar werde als Input für ein BHKW des Unternehmens Gas genutzt, doch im Gegensatz zu Wettbewerbern arbeiteten die BHKW von 2G mit allen Arten von Gas, also u.a. mit Erdgas, Biogas und weiteren Schwachgasen wie Deponie-, Klär- und Grubengas sowie Biomethan.

Wettbewerbsvorsprung bei Thema Wasserstoff

Darüber hinaus sei eine sequenzielle Umstellung auf bis zu 100% Wasserstoff möglich, wenn es das entsprechende Angebot gebe. Diesbezüglich macht sich der CFO aber nichts vor: „Ich sehe nicht, dass wir schon 2030 an jeder Ecke Wasserstoff zu vernünftigen Preisen kriegen können. Angesichts unserer eigenen, leidvollen Erfahrungen mit dem Bau einer Wasserstoff-Pipeline am Unternehmenssitz in Heek reicht dafür meine Fantasie nicht.“ Gleichwohl ist Pehle überzeugt, „dass wir, weil wir uns schon viel früher mit Wasserstoff beschäftigt haben, bei diesem Thema unseren Wettbewerbern um zwei bis vier Jahre voraus sind“.

Nach Schätzung Pehles bieten in Deutschland etwa 25 bis 28 Unternehmen BHKW an. Doch die Liste werde kürzer, „weil insbesondere hochspezialisierte Unternehmen, die zum Beispiel nur auf Biogas setzten, mit den Emissionsregelungen nicht mitkommen, weil die Digitalisierung sie überfordert oder weil sie aufgrund fehlender Internationalisierung auch keine Economies of Scale hinkriegen.“ Eine Konsolidierung der Branche durch M&A hält Pehle freilich für „schwierig, weil dann zum einen die unternehmerische Komplexität sehr stark steigt und zum anderen auch das Zusammenfügen der Unternehmen sehr schwierig ist.“

Vier Anbieter bedienen drei Viertel der Nachfrage

Der Markt für BHKW wird in Deutschland von vier Anbietern beherrscht, die zusammen mehr als drei Viertel der Nachfrage bedienen: Die in Österreich ansässige Innio Jenbacher, die dem Finanzinvestor Advent gehört, die Caterpillar-Tochter MWM (ehemals: Motorenwerke Mannheim), 2G und MTU Onsite Energy, die zur Gruppe Rolls-Royce Power Systems gehört.

„Wir sind unter den BHKW-Anbietern in Deutschland der letzte nennenswerte, der noch von der Projektseite herkommt. Unsere Wettbewerber kommen inzwischen alle aus dem Motorenbereich. Dadurch haben wir im Containerisieren des BHKW einen Riesenvorteil“, sagt Pehle. So ähnlich sei das auch bei Wärmepumpen: „Diejenigen, die große Wärmepumpen anbieten, kommen aus dem Massengeschäft. Von der Denke her sind die am Auslasten von Fabrikkapazitäten

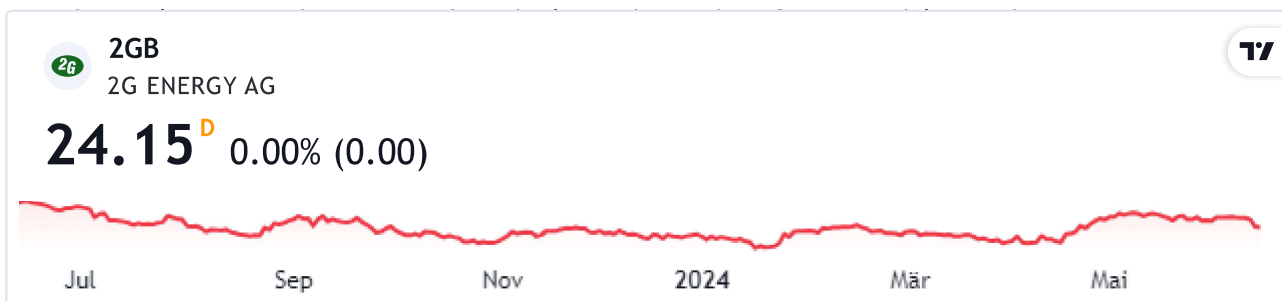
interessiert, wir dagegen haben den Projektansatz. Dadurch werden wir, je deutlicher der Engpass bei Planungsbüros in der zweiten Hälfte des Jahrzehnts zutage tritt, einen kolossalen Wettbewerbsvorteil haben.“

Zulieferer sind auch Konkurrenten

Ein potenzielles Problem für 2G ist, dass einige der Motorenlieferanten auch die größten Wettbewerber auf dem BHKW-Markt sind: Jenbacher, MWM und Rolls-Royce Power Systems. Doch Pehle weist auf Unterschiede hin: „Diese Motorenbauer haben BHKW als zusätzlichen Vertriebskanal – das heißt, sie verarbeiten einige ihrer Motoren zu BHKW. Aber besonders beliebt sind diese Sparten in den betroffenen Unternehmen in der Regel nicht, denn eigentlich will man dort Motoren bauen und verkaufen und sonst nichts – mit Ausnahme von Jenbacher, die das BHKW-Geschäft ernst nehmen.“

470 Mill. Euro schwer

2G wurde 1995 gegründet und 2007 an die Börse gebracht. Die Aktien des Unternehmens werden im Freiverkehr gehandelt und sind im Segment „Scale“ der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Die Marktkapitalisierung von 2G Energy beträgt rund 470 Mill. Euro. Mitgründer und Vorstandschef Christian Grotholt hält 29,6% der Anteile. Mitgründer Ludger Gausling, der sich aus dem Management von



[ZUM UNTERNEHMEN >](#)