

2G Energy

ENERGIE FÜR NEUE REKORDE?

Die 2G Energy AG legte im ersten Halbjahr 2025 beachtliche Zahlen vor und erreichte im August an der Börse ein historisches Hoch. Wachstumsthemen sind reichlich vorhanden. Jetzt stellt sich die Frage, welche Kurspotenziale noch in der Aktie liegen.

Als Christian Grotholt und Ludger Gausling das Unternehmen im Jahr 1995 gründeten, bauten sie Blockheizkraftwerke für Kunden aus der Landwirtschaft, um Ställe kontinuierlich mit Strom und Wärme versorgen zu können. Heute, 30 Jahre später, gehört die Kraft-Wärme-Kopplung noch immer zum Kerngeschäft der 2G Energy AG. Doch die Dimension ist eine ganz andere: Die Gesellschaft ist heute ein international führender Hersteller und Systemanbieter von Anlagen zur dezentralen Energieversorgung. Nachdem 2024 ein Umsatz von € 375.6 (365.1) Mio. erzielt wurde, soll in diesem Jahr die Schwelle von € 430 Mio. überschritten werden. Geht die Prognose zum Ende des Jahres auf, wird das Geschäftsvolumen in den vergangenen zehn Jahren um rund 185 % gewachsen sein. Die EBIT-Marge würde von etwa 3 auf 9 % steigen.

Generationswechsel in Heek

Personell vollzog das Unternehmen in diesem Jahr einen Generationswechsel. Mitgründer Christian Grotholt übergab zum 12.06.2025 Juni den Vorstandsvorsitz an den bisherigen Chief Sales Officer Pablo Hofelich, um in den Aufsichtsrat zu wechseln. Hofelich will nun den Wachstumskurs fortsetzen und sieht in der Internationalisierung und der Diversifizierungsstrategie erhebliche Potenziale für das Unternehmen (s. Interview auf S. 10).

Mit Blick auf die Kursentwicklung startet Hofelich auf hohem Niveau. Der Kurs von 2G Energy erreichte am 19.08.2025 das historische Hoch von € 39.60. Als wir uns in der Ausgabe NJ 8/24 das letzte Mal mit der Aktie beschäftigten, hielten wir bei der damaligen Notierung von € 22.55 ein Kursziel von € 39 für realistisch. Inzwischen wird der Titel gegenüber dem Rekord wieder um rund 19 % niedriger gehandelt. Aktuell stehen € 32.10 an der Kurstafel.

Die Börse reagiert damit unter anderem auf den H1-Bericht 2025, der zwar sehr positiv ausfällt, jedoch die Prognose für das Gesamtjahr eingrenzt. Der Umsatz, der zuvor in einer Spanne zwischen € 430 bis 450 Mio. erwartet wurde, wird nun auf den unteren Bereich zwischen € 430 und 440 Mio. beschränkt. Die EBIT-Marge soll nun bei 8.5 bis 9.5 % liegen, nachdem zuvor 8.5 bis 10.5 % prognostiziert wurden. Der Grund ist, dass das sogenannte „Biomasse-Paket“ später als erwartet von der EU-Kommission genehmigt wurde. Mit der inzwischen am 18.09.2025 erteilten Genehmigung wird der Weg für eine ganze Reihe von Aufträgen frei.

Auftragsbestand auf Rekordniveau

Dennoch liegt der Auftragsbestand auf Rekordniveau, und die Nachfrage bezeichnet der Vorstand im H1-Bericht als „ungebrochen hoch“. An der Prognose für 2026 wird daher festgehalten, nach der der Umsatz zwischen € 440 und 490 Mio. und die EBIT-Marge zwischen 9 und 11 % liegen soll.

Im ersten Halbjahr 2025 stieg der Umsatz von 2G Energy um 29.5 % auf € 169.9 (131.2) Mio. Das lag insbesondere am boomenden Neuanlagengeschäft, das um 55.3 %

auf € 82.7 (53.2) Mio. zulegte. Das Servicegeschäft erzielte ein Plus von 11.9 % auf € 87.2 (77.9) Mio. Die Auftragseingänge verzeichneten in sämtlichen Kernregionen ein dynamisches zweistelliges Wachstum. Insgesamt erhöhte sich der Auftragseingang um 18.6 % auf € 110.7 (93.3) Mio. Der Auftragsbestand erreichte mit einem Zuwachs um 12 % auf € 219.8 (196.1) Mio. ein Rekordniveau und sorgt für eine Volllastung bis etwa Mitte 2026.

Der hohe Umsatzanstieg schlug sich auch in der Profitabilität nieder. Das EBIT kletterte um 39 % auf € 5.7 (4.1) Mio. Die EBIT-Marge erreichte 3.3 (3.1) %, obwohl negative Währungseffekte in Höhe von € -0.8 (0.7) Mio. belasteten. Unter dem Strich steht ein Konzernperiodenergebnis von € 3.5 (2.7) Mio. Die Eigenkapitalquote beträgt 54.3 (53.2) %.

Potenziale in Amerika und Asien

Das Geschäft von 2G Energy findet vorwiegend noch in Europa statt. Im H1 2025 wurden 50.7 (59.7) % des Umsatzes in Deutschland erzielt. Im übrigen Europa waren es 35.4 (20.6) %. Der starke Umsatzanstieg ist auf den enormen Bedarf in der Ukraine zurückzuführen. In Nord- und Mittelamerika wurden 7.9 % (8.9) erzielt. Zweifelsohne liegt in der Internationalisierung noch erhebliches Potenzial, insbesondere in den USA und Asien. Zuletzt wurde die Management-Ebene für den indischen Markt erweitert.

Die Geschäftsaussichten sind auch in den bestehenden Kernmärkten für die kommenden Jahre ungetrübt. In Deutschland profitiert 2G von einer allgemein besseren Stimmungslage, so dass die Investitionsneigung wieder steigt. Darüber hinaus wirken sich ei-

2G Energy AG, Heek

Branche: Energieanlagen

Telefon: 02568 / 9347 2795

Internet: www.2-g.com

ISIN DE000A0HL8N9,

17.94 Mio. Aktien, AK € 17.94 Mio.

Aktionäre:

Christian Grotholt 29.6 %,

Ludger Gausling 14.4 %, Streubesitz 56 %

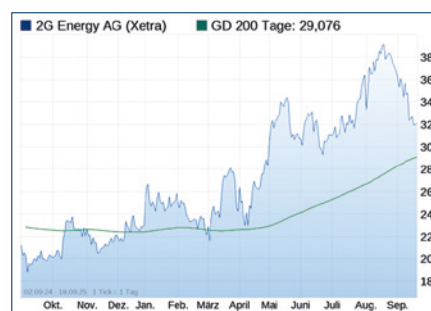
Kennzahlen	H1 2025	H1 2024
Umsatz	169.9 Mio.	131.2 Mio.
EBIT	5.7 Mio.	4.1 Mio.
Periodenergebnis	3.5 Mio.	2.7 Mio.
Ergebnis je Aktie	0.20	0.15
EK-Quote	54.3 %	53.2 %

Kurs am 18.09.2025:

€ 32.10 (Xetra), 39.60 H / 19.70 T

KGV 2025e 22, KBV 4 (6/25)

Börsenwert: € 572.7 Mio.



Bietet sich nach dem Aufstieg zum Rekordhoch eine Chance zum Einstieg?

FAZIT: Die Aktie der 2G Energy AG scheint aktuell an der Börse mit einem KGV 2025e von 22 fair bewertet zu sein. Das heißt aber nicht, dass Kursziele von über € 40 unrealistisch sind. Wachstumsfantasien sind für die kommenden Jahre reichlich vorhanden. Der Energiehunger wird weltweit zunehmen. Darüber hinaus setzt das Unternehmen auf plausible Wachstumstrends wie Demand Response oder Data Center. Auch in der internationalen Expansion schlummern enorme Potenziale. Dagegen können die Risiken als vergleichsweise gering eingestuft werden, wenn sie in Bezug zu anderen Branchen und Geschäftsmodellen betrachtet werden. Wer längerfristige, solide Wachstumschancen sucht, trifft mit der Aktie eine gute Wahl.

nige Regulierungen positiv aus. Nachdem bereits das Inkrafttreten der KWKG- und EEG-Novellen die Nachfrage deutlich belebte, erwartet 2G Energy nun aus der bereits erwähnten beihilferechtlichen Genehmigung des Biomasse-Pakets durch die EU-Kommission weitere Impulse im Biogasbereich. Einige Aufträge standen unter Vorbehalt und können nach der Genehmigung nun abgearbeitet werden. Rückenwind für den Absatz von Großwärmepumpen erhofft sich der Vorstand aus der angekündigten Absenkung des Strompreises für große Industrieunternehmen.

Hoffnung auf Demand Response

In den USA konnten die Zölle das Geschäft bislang nicht negativ beeinflussen. Die 15 % werden aufgrund der enormen Nachfrage im Markt noch aufgenommen. Für die kommenden Monate ist der Vorstand für Nordamerika optimistisch, da die Projektpipeline gut gefüllt ist, und nun auch Demand Response-Aggregate für die Stabilisierung der Netze eingeführt werden. „Gerade in den USA sind die Netze massiv überlastet“, erklärt CEO Pablo Hofelich. Alles, was das Netz stabilisiert, erlebe daher in den Vereinigten Staaten eine extrem hohe Nachfrage. Daher wird das Thema Demand Response von 2G Energy zuallererst in die USA getragen, bevor es in Europa umgesetzt wird. Höhere Umsätze werden in diesem Jahr noch nicht aus den Angeboten erwachsen, derzeit läuft noch die Zertifizierung, der Vertrieb steht in den Startlöchern. Hierzu wurde eine Kooperation mit CK Power aus St. Louis vereinbart. Ab 2026 könnte der Verkauf von Demand Response-Aggregaten in den US-Zahlen erkennbar sein.

Ein weiterer Trend in den USA: Dort, wo hohe Verfügbarkeiten essenziell sind, z. B. in Rechenzentren, machen die Unternehmen sich zunehmend vom Stromnetz unabhängig

und bauen Insellösungen zur Energieversorgung auf. „Das führt zu einer hohen Nachfrage nach Strom- und auch nach Wärme- bzw. Kälteerzeugern“, so Hofelich. Inzwischen komme dieser Trend auch in Europa an. Der CEO erwartet in allen G20-Ländern eine ähnliche Entwicklung.

Neuer Geschäftsbereich für Data Center Solutions

Neu gegründet wurde der Geschäftsbereich Data Center Solutions. Da Rechenzentren zu den am schnellsten wachsenden Energieverbrauchern weltweit gehören, wollte der Vorstand für diesen Markt eine eigene spezialisierte Organisationseinheit schaffen. Insbesondere bietet 2G Energy Standardlösungen auf Basis von KWK- und Gas2Power-Systemen an, um die Energieversorgung der Rechenzentren unabhängig vom öffentlichen Netz zu machen.

Um die Profitabilität zu verbessern, ist der Vorstand bemüht, den hohen Service-Anteil am Geschäft von 45 % zu stützen. Service-Leistungen sind profitabler als Anlagenverkäufe. Aufgrund der hohen Nachfrage nach Neuanlagen ist die Servicequote naturgemäß aktuell unter Druck. Zwar wird sich das hohe Wachstum im Neuanlagen-Geschäft auch positiv auf den Serviceumsatz auswirken, jedoch erst mit einem zeitlichen Versatz. Das Ziel besteht darin, die Servicequote auch in Zeiten der hohen Nachfrage im Neuanlagen-Geschäft nicht unter 40 % sinken zu lassen. Daher liegt der Fokus bei den Akquisitionen aktuell auf kleineren Firmen aus dem Service-Bereich, die gut zu integrieren sind. Im Neuanlagen-Bereich will der Vorstand derzeit von innen heraus wachsen.

Um die Wachstumschancen künftig möglichst umfangreich mitnehmen zu können, investiert 2G Energy in die eigene Infrastruktur. Die IT-Landschaft wurde reorganisiert



In Papenburg wurde 2024 der erste Green Cube installiert: Ein KWK-Kraftwerk mit Wärmepumpen und Wärmespeicher.

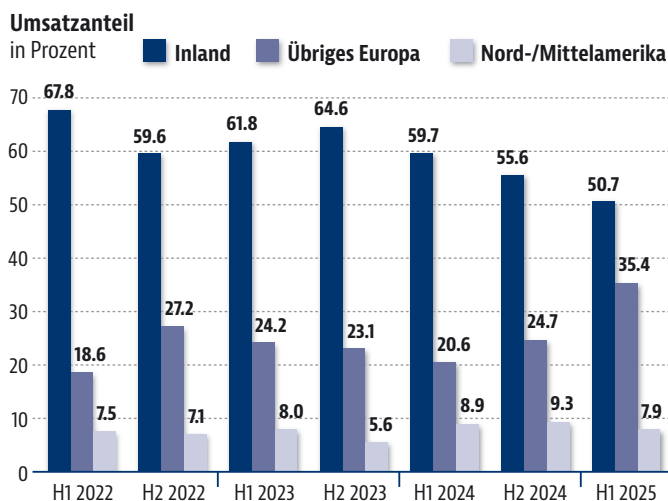
und modernisiert, unter anderem durch ein neues ERP-System. Zum 01.07.2025 erfolgte zudem die Einführung einer operativ ausgerichteten Holding-Struktur.

Risiken für das eigene Geschäft sieht CEO Hofelich in Verbindung mit den allgemeinen konjunkturellen, geopolitischen oder regulatorischen Unsicherheiten. Als Beispiel nennt er das jüngst mit Verzögerung bewilligte Biomasse-Paket. Aufgrund der Unsicherheit, wann die Genehmigung durch die EU-Kommission erfolgt, seien Investitionsentscheidungen verschoben oder Aufträge nur unter Vorbehalt erteilt worden.

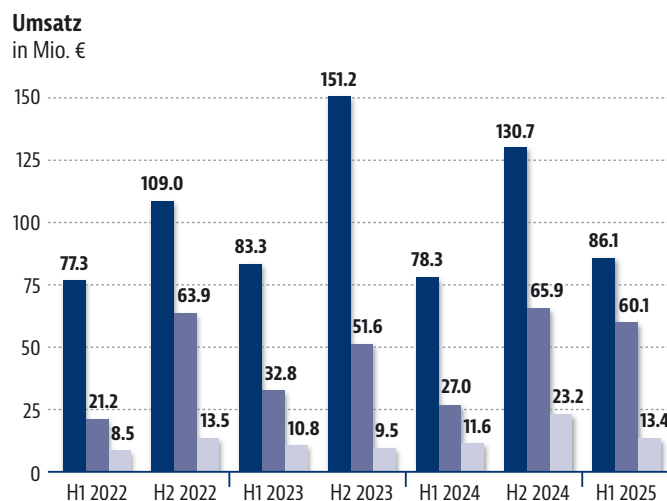
Für 2024 zahlte 2G Energy eine Dividende von € 0.20 (0.17) je Aktie. Der Fokus liegt aber eher auf Wachstum, so dass die Gewinne vornehmlich in weitere Expansionschancen investiert werden. Daher ist die Dividendenrendite mit 0.6 % nicht gerade aufregend und kein Argument für die Aktie. Dennoch: Wenn das Management davon ausgeht, dass das nächste Profit-Level nachhaltig erreicht ist, wird auch die Dividende nachgezogen. Die Ausschüttung stieg nun zum zweiten Mal in Folge um jeweils € 0.03 je Aktie.

Michael Gneuss

POTENZIALE DER INTERNATIONALISIERUNG



Quelle: 2G Energy AG



2G Energy

„DIE ÜBERLASTUNG DER STROMNETZE ERÖFFNET GROSSE CHANCEN“

Die 2G Energy AG hat starke Zahlen für das erste Halbjahr 2025 geliefert. Pablo Hofelich erklärt im Interview, warum er weiterhin mit hohen Wachstumsraten seines Unternehmens rechnet.

NJ: Was sind aus Ihrer Sicht die besten Argumente für die Aktie von 2G Energy?

Hofelich: 2G Energy hat für die letzten 30 Jahre eine eindrucksvolle Geschichte zu erzählen – von einem Start-up zu einem intelligent diversifizierten und global aufgestellten Unternehmen. Heute sind wir als Komplettanbieter für dezentrale Energieversorgungskonzepte weltweit aktiv. Wir verfolgen für alle unsere Produkte und Lösungen den Anspruch der technologischen Führerschaft, mit besonderem Fokus auf Nachhaltigkeit. Dies können wir durch Systemeffizienz im Lifecycle, den Einsatz von grünen Molekülen wie Wasserstoff oder Biogas bzw. von nachhaltigen Kältemitteln sicherstellen. Zudem punkten wir mit unserer Unternehmenskultur, die ich als sehr jung und dynamisch empfinde und die sowohl von den Gründerfamilien also auch durch den Kapitalmarkt geprägt ist.

NJ: Sie liegen mit ihrem Umsatzwachstum von rund 30 % im ersten Halbjahr deutlich über Ihrer langfristigen Wachstumsambition von 10 %. Auch die Auftragseingänge lagen mit 18 % höher. Sind Sie zu defensiv in Ihrer Erwartungshaltung?

Hofelich: Ich denke nicht, die 10 % plus Inflation sind ein Mittelwert über mehrere Jahre. Dass wir dieses Jahr so deutlich darüber liegen, hat mit einem enormen Auftragsschub im letzten Quartal 2024 zu tun – getrieben vom auslaufenden Inflation Reduction Act in den USA und der Lage in der Ukraine, die sehr viele neue Aufträge ausgelöst haben. Diese haben wir überwiegend im ersten Halbjahr abgearbeitet. Aber im Gesamtjahr 2024 waren wir mit knapp 3 % – außer der Reihe – auch mal unter der 10-%-Wachstumsmarke im Umsatz.

NJ: Worin sehen Sie den größten Wachstumstreiber für Ihr Geschäft in den kommenden Jahren?

Hofelich: Die Überlastung der Stromnetze eröffnet für das 2G Produktportfolio große Chancen. Die bestehenden Netze kommen an vielen Stellen an ihre Kapazitätsgrenze und führen zu einer hohen Nachfrage nach Spitzenlastaggregaten oder Insellösungen. Allein in Deutschland geht die Bundesnetzagentur von neu zu errichtenden Reservekapazitäten von über 20 Gigawatt aus. Von dieser strukturellen Schwäche sind viele Netze weltweit betroffen, insbesondere in Märkten, die mit hohen Quoten an erneuerbaren Energien operieren oder in Märkten, die aufgrund des Trends „Electrify all“ hohe Nachfragesprünge haben – also zum Beispiel durch die Themen

Wärmepumpe, Elektromobilität oder Data Center. Das bringt die bisher zentral organisierten Netze an ihre Grenzen.

NJ: Für die hohe Nachfrage der Rechenzentren haben Sie einen eigenen Geschäftsbereich eingerichtet. Welche Chancen sehen Sie da?

Hofelich: Ja, wir haben den Geschäftsbereich Data Solutions Center gegründet. Das große Thema ist Strom, Strom, Strom. Mit unseren bewährten 2G KWK- und Gas2Power-Systemen können Betreiber ihre Energieversorgung unabhängig vom öffentlichen Netz gestalten – ein entscheidender Vorteil angesichts zunehmender Volatilität und Engpässen in der Stromversorgung. Wir bieten flexible und leistungsstarke Containerkonzepte an. Als standardisierte Lösungen sind sie je nach Bedarf auch auf über 100 MW skalierbar. Auf Kundenwunsch können wir durch die Ergänzung mit Absorptionskälteanlagen ebenfalls die Kühlung der Rechenzentren integrieren. Unser Eintritt in den Data-Center-Markt ist daher ein konsequenter strategischer Schritt. Wir verbinden Versorgungssicherheit mit Effizienz und Nachhaltigkeit – ein Dreiklang, der für Betreiber kritischer Infrastrukturen unerlässlich ist.

NJ: Diese Versorgungslösungen basieren in der Regel auf Erdgas. Wie abhängig sind Sie von fossilen Energieträgern?

Hofelich: Das Gute ist ja, dass wir aus der Welt der grünen Moleküle kommen. Nachdem beispielsweise die EU-Kommission das Biomasse-Paket genehmigt hat, können wir den Anteil der vertriebenen Anlagen mit Biogas wieder deutlich erhöhen. Gleichzeitig haben wir von Anfang an ebenso auf Wasserstoff gesetzt, und das treiben wir weiter voran. Wir sehen uns als technologisch führend bei den Wasserstoffaggregaten und haben in den letzten Jahren mehrere Dutzend Anlagen mit Wasserstoffbetrieb installiert. Wir können mit jeder Konzentration und Güte von Wasserstoff umgehen, auch 100 % – das funktioniert mittlerweile alles anerkannt sehr gut.

NJ: Und wo ist das Problem?

Hofelich: Was fehlt ist der Wasserstoff in großen Mengen. Aber Anlagen dafür haben wir. Deshalb finde ich das Thema Backup-Gas-Kraftwerke so spannend. Die Anlagen, die wir dafür bauen, können unsere Kunden später genauso gut mit Wasserstoff fahren, das bringt Investitionssicherheit.

NJ: Sie haben Ihr Portfolio um Großwärmepumpen erweitert. Wie entwickelt sich dieses Geschäft?

Hofelich: Dieses Jahr werden wir € 10 Mio. bei den Auftragseingängen überschreiten. Das wird nächstes Jahr mit Sicherheit überproportional zur Gesamtfirma wachsen. Die Nachfrage kommt von Kommunen mit hohem Wärmebe-



Pablo Hofelich ist seit dem 12.06.2025 CEO der 2G Energy AG. Im September kam er als Chief Sales Officer ins Unternehmen.

darf und aus der Industrie, wo sich Großwärmepumpen bei günstigen Strompreisen lohnen. Die Wärmepumpen sind ein wichtiger Teil unserer Diversifikationsstrategie. Wir laufen damit quasi konträr zur Kraft-Wärme-Kopplung, wo hohe Strompreise den Absatz unterstützen. Für den Absatz der Wärmepumpen ist ein niedriger Strompreis positiv. Diese Technologien sind für unsere Kunden oft im Verbund wirtschaftlich hoch spannend.

NJ: Haben Sie ein Beispiel?

Hofelich: Wir haben eine Lösung, die wir Green Cube nennen. Das ist ein Verbund aus grünen Stromquellen wie Wind und Solar, kombiniert mit einer Wärmepumpe. Die arbeitet extrem wirtschaftlich, solange der grüne Strom da ist. Da das aber nicht immer der Fall ist, kombinieren wir sie mit einer KWK-Anlage. Ich denke, das ist einzigartig, dass diese Technologien und die Steuerungssoftware auf hohem Niveau aus einem Haus kommen.

NJ: Sie haben bereits erklärt, dass Sie im Bereich der Internationalisierung Potenziale sehen. Woran denken Sie dabei?

Hofelich: Man muss ja nur anschauen, wo wir Tochtergesellschaften haben. Die sind momentan sehr stark auf Europa und Nordamerika konzentriert. In Asien sehen wir ebenfalls große Chancen. Es gibt zudem in Europa noch Länder, in denen wir unsere Aktivitäten ausbauen wollen. Es geht aber nicht nur darum, neue Märkte zu besetzen, sondern darum, in die Länder, in denen wir schon sind, unser komplettes Produktportfolio auszurollen. Wärmepumpen beispielsweise verkaufen wir derzeit hauptsächlich in Deutschland und den Niederlanden. Ab 2026 werden wir sicherlich den Schritt in die übrige EU machen.

NJ: Herr Hofelich, wir danken Ihnen für das Gespräch

Das Interview führte Michael Gneuss.