

Gespräch Pablo Hofelich (CEO) und Friedrich Pehle (CFO) **BZ+**

Datacenter-Geschäft bringt 2G Energy in Schwung

2G Energy kann sich vor US-Aufträgen kaum retten. Die Deutschen beliefern dort Datacenter mit Gaskraftwerken zur netzunabhängigen Stromversorgung. Ein Riesenmarkt, der für 2G aber auch so manche Herausforderung mit sich bringt, wie CEO und CFO im Gespräch erläutern.

Köln, 10. September 2026, 15:09 Uhr

Annette Becker



Pablo Hofelich steht seit Juni 2025 an der Vorstandsspitze von 2G Energy.
2G Energy

Die Zahlen von 2G Energy sprechen für sich: Der Auftragseingang hat sich im zweiten Quartal beinahe versiebenfacht. Auf Sicht des ersten Halbjahres handelt es sich noch immer um mehr als eine Vervielfachung. Der Umsatz soll im laufenden Jahr nahe an die 500 Mill. Euro herankommen, ein Fünftel mehr als im Vorjahr, und auch hinsichtlich der Profitabilität rechnet der Hersteller von Kleinkraftwerken, Kraft-Wärme-Kopplungs-Anlagen und Wärmepumpen mit einem satten Sprung. Für die Umsatzrendite bezogen auf das Ergebnis vor Zinsen und Steuern werden 9,5 bis 10% avisiert, nach 6,6% im Vorjahr.

Das kräftige Wachstum stammt aus dem Geschäft mit Rechenzentren in den USA, welche die Deutschen mit Gaskraftwerken zur netzunabhängigen Stromversorgung beliefern. „Doch auch ohne Data Center sind wir im ersten Halbjahr um mehr als 20% im Auftragseingang gewachsen“, freut sich Vorstandschef Pablo Hofelich im Gespräch, räumt aber zugleich ein: „In den USA haben wir momentan das mit Abstand größte Momentum.“

Sorge um steigende Strompreise

Das verwundert insofern nicht, als die großen Hyperscaler aus den USA gerade auf Teufel komm raus Rechenkapazitäten für ihre KI-Anwendungen aufbauen. Davon profitieren vor allem Energieversorger,

fressen die Rechenzentren doch Unmengen an Strom. Zwar werden die riesigen Investitionssummen, die derzeit in den Aufbau von Rechenzentren fließen, am Kapitalmarkt inzwischen hinterfragt, doch Hofelich lässt keine Zweifel zu: „KI ist keine temporäre Erscheinung. Selbst wenn sich der Zuwachs verlangsamen würde, ändert das nichts am Mangel in der Stromversorgung und an den Netzanschlüssen“, argumentiert er.

Hinzu kommt, dass der immense Strombedarf inzwischen in der Bevölkerung vor Ort Ängste vor steigenden Stromkosten schürt. Und das hat Konsequenzen: „Betreiber von Datacentern werden teilweise verpflichtet, eine Inselversorgung mitzubringen“, erläutert Hofelich. Die Rechenzentren sollen das vorhandene Netz nicht zusätzlich belasten. „Das spielt uns sehr in die Karten.“

Kapazitäten am Anschlag

Um die Dimension besser einordnen zu können, muss man sich vor Augen führen, dass das Auftragsvolumen, das 2G im ersten Halbjahr allein im Data-Center-Geschäft hereingeholt hat, größer ist als das, was der gesamte Konzern bislang in einem Jahr produziert hat. Natürlich werden die Aufträge erst bis Ende 2027 abgearbeitet sein, doch es ist unschwer zu erkennen, dass das vergleichsweise junge Geschäft zahlreiche Herausforderungen mit sich bringt.

„Der limitierende Faktor sind für uns die eigene Kapazität und die Lieferkette“, umreißt Hofelich. Das verändere die Firma von Grund auf, zumal die Wachstumsperspektiven jetzt andere seien. „Wir wollen kein reiner Data-Center-Anbieter werden, auch wenn Data Center in den nächsten Jahren einen großen Anteil des Umsatzes ausmachen werden“, sagt der Vorstandschef.

Dem Kapazitätsproblem begegnen die Münsterländer mit dem Aufbau einer weiteren Montagelinie am Stammsitz in Heek. Sie soll spätestens Anfang 2028 in Betrieb gehen. In die Hand genommen werden dafür 20 Mill. Euro. „Im Vergleich zu unserem historischen Investitionsbudget ist das nennenswert. Da wir aber konsequent auf Endmontage setzen, ist die Größenordnung am Ende überschaubar“, sagt Finanzvorstand Friedrich Pehle. In der Vergangenheit investierte 2G jährlich zwischen 8 Mill. und 10 Mill. Euro.



Friedrich Pehle kümmert sich seit Dezember 2017 als Finanzvorstand von 2G Energy um Finanzen, Investor Relations, Controlling und Personal.
2G Energy

Den Aufbau einer Endmontage in den USA wollen die beiden Vorstände zwar nicht grundsätzlich ausschließen, „doch im Moment spricht vieles für Deutschland“. Zumal 2G Energy in den USA auf einschlägige Erfahrungen zurückblickt. „Wir hatten in der Vergangenheit eine Endmontage in den USA. Die haben wir aus Kosten- und Qualitätsgründen eingestellt“, erläutert Hofelich. Allenfalls bei regulatorischen Eingriffen müsste die Situation neu bewertet werden. „Angesichts der Übernachtfrage sehe ich das aber nicht“, fügt er an. „Als Controller kann ich mir natürlich vorstellen, die Personalkosten innerhalb Europas zu reduzieren“, sagt Pehle, doch: „Die USA scheiden fast aus, weil da einfach die Stundenlöhne für qualifiziertes Personal zu hoch sind.“

Chancen bei Reservekraftwerken

Trotz der Boomzeiten, die für 2G in den USA angebrochen sind, werden die beiden Manager nicht müde, zu betonen, dass das Unternehmen auch andernorts wächst – wenngleich mit anderen Industrien. Dabei erweist sich die Elektrifizierung der Industrie in Kombination mit der ausgerufenen Energiewende als Treiber der Nachfrage nach dezentralen Lösungen in der Energieversorgung. 2G nimmt zwar nicht selbst an den Ausschreibungen zum Bau von Reservegaskraftwerken teil, rechnet sich in diesem Zusammenhang aber gute Wachstumschancen aus. Denn die Anlagen von 2G sind Teil der von 2G-Kunden eingereichten Bewerbungen.

Finanziell attraktiv

Wie die Bundesnetzagentur am Mittwoch mitteilte, ist die erste Ausschreibung deutlich überzeichnet. Spätestens am 3. November sollen die Ergebnisse veröffentlicht werden. Im Dezember folgt die nächste Auktion. Wird der Blick in der Öffentlichkeit beim Thema Reservekapazitäten meist auf die Großkraftwerke eingengt, rückt Hofelich die Perspektive zurecht: „Ein guter Teil der Gasreservekraftwerke wird durchaus dezentral sein, in Form von bis zu 100-Megawatt-Kraftwerken.“ Der Bau der Reservekapazitäten sei finanziell so attraktiv, dass sich auch Anlagen mit 20 Megawatt rechneten.

Die herausragenden Wachstumsperspektiven von 2G Energy sind den Investoren der im Scale-Segment notierten Gesellschaft natürlich nicht verborgen geblieben. Seit Jahresbeginn hat die Aktie mehr als 50% an Wert gewonnen, die Marktkapitalisierung pendelt seit einigen Monaten um die Marke von 1 Mrd. Euro. Da liegt es auf der Hand, über den Wechsel in den regulierten Markt nachzudenken.

Segmentwechsel in Vorbereitung

Bevor es so weit ist, muss die Organisation nach Einschätzung des Finanzchefs jedoch noch resilienter aufgestellt werden, kommen mit dem Segmentwechsel doch zusätzliche Anforderungen auf die Finanzabteilung zu, darunter die Umstellung der Bilanzierung auf IFRS. Die für einen Wechsel erforderliche Neuorganisation der IT-Landschaft haben die Münsterländer im Vorjahr mit der nicht ganz schmerzfreien Einführung eines neuen ERP-Systems in Angriff genommen. „Perspektivisch haben wir den Segmentwechsel auf der Agenda“, sagt Pehle und konkretisiert: „Mit den Vorbereitungen werden wir wahrscheinlich in der zweiten Jahreshälfte 2027 auf die Zielgerade kommen.“