

Leidenschaft trifft Anpassungsfähigkeit

Mit heizölbetriebenen Blockheizkraftwerken für die Landwirtschaft startete einst die Firmengeschichte von 2G Energy. Nach dem Wechsel auf Biogas folgte der Börsengang. Heute umfasst das Portfolio Produkte und Dienstleistungen für Zielgruppen auf der ganzen Welt.

Es war ein Schicksalsmoment, als im Frühjahr 1995 der frischgebackene und hochmotivierte Elektroingenieur Christian Grotholt auf den Vollblutunternehmer Ludger Gausling aus Heek traf. Denn im November des gleichen Jahres legten sie mit der Gründung der 2G Energietechnik GmbH den Grundstein für eine Erfolgsgeschichte in der Kraft-Wärme-Kopplung (KWK), die bis heute anhält.

Begonnen hat alles in der Landwirtschaft. Aufgrund der seinerzeit wachsenden Forderung nach strohloser Tierhaltung gab es in vielen Ställen einen kontinuierlichen Bedarf an Strom und Wärme, der sich ideal mittels heizölbetriebener Blockheizkraftwerke (BHKW) decken ließ. Vereinzelt wurden die ersten 2G-Aggregate bei lokalen Kunden im Münsterland installiert. 27 Jahre, einen Börsengang und tausende Anlageninstallationen auf der ganzen Welt später haben sich das Portfolio und die Größe des Unternehmens zwar stark verändert. Geblieben ist jedoch die Überzeugung, dass die Energiewelt der Zukunft vorwiegend dezentral sein muss.

Flexibilität als Wegbereiter

Eine maßgebliche Veränderung – der Wechsel von Heizöl auf Biogas – wurde bereits drei Jahre nach der 2G-Gründung angestoßen. Denn mit den fallenden Strompreisen nach der Marktliberalisierung im Jahr 1998 bei gleichzeitigem

Anstieg der Kosten für Heizöl konnten Heizöl-BHKW nicht mehr wirtschaftlich betrieben werden. Das Unternehmen musste sein Portfolio anpassen. Licht am Horizont zeigte sich kurze Zeit



Mit seinen Produkten und Dienstleistungen möchte 2G zum Gelingen der Energiewende beitragen.

später mit der Einführung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) im Jahr 2000: Erstmals sollte die Verstromung von Biogas gefördert werden. Christian Grotholt, inzwischen Vorstandsvorsitzender der seit 2007 börsennotierten 2G Energy AG, erinnert sich: „Einige unserer Kunden aus den ersten Jahren fragten konkret nach der Nutzung unserer BHKW für den Betrieb mit Biogas, um von den neu geschaffenen Regelungen profitieren zu können. Dadurch entstand ein Entwicklungsdruck, den wir am Ende in Erfolg ummünzen konnten. Passend zur Novellierung des EEG 2004 und dem damit einhergehenden Wachstum des Biogasmarkts

hatten wir fertige Produkte und konnten vom steigenden Marktvolumen profitieren.“ Gelernt hat Grotholt aus dieser Zeit eine ganze Menge, wie er selbst sagt: „Es hat sich schon damals gezeigt: wer Erfolg haben möchte, muss sich frühzeitig den Marktgegebenheiten anpassen. Nichts anderes sehen wir heute, wenn es zum Beispiel darum geht, Wasserstoff in unseren Anla-

gen zu nutzen.“ Er ergänzt: „Gerade in gewachsenen Unternehmensstrukturen bedarf es einer gewissen Leidenschaft, Agilität, Antizipation und vor allem einer großen Portion Glück, die passenden Leute für die gemeinsame Unternehmung zu finden, um jederzeit das passende Produkt marktreif anbieten zu können. Am Ende ist sicherlich das Team entscheidend, denn die Menschen machen den Unterschied.“

Parallel zur Flexibilität im Brennstoffbereich lag der Fokus bei 2G stets auf der maximalen Effizienz der Produkte. Im Jahr 2008 begann das Unternehmen mit der Entwicklung eigener Motorenkon-

zepte, zunächst mit dem Ziel, den elektrischen Wirkungsgrad der KWK-Anlagen zu erhöhen. Damals handelte es sich noch um die Modifikation von Einzelkomponenten in vorhandenen Motoren. Heute bietet 2G seine eigenen Antriebe als OEM-Variante (Original Equipment Manufacturer) serienmäßig an.

Den Kunden im Blick

Dabei immer im Blick war und ist der Kunde, wie Grotholt gerne erzählt: „Unsere Grundphilosophie ist seit jeher: Nur erfolgreiche Kunden machen uns als Unternehmen erfolgreich. Jede Steigerung der Effizienz ist unmittelbar mit sinkenden Gaskosten und steigenden Erlösen für den Kunden verbunden – ganz abgesehen von der energiepolitischen Wichtigkeit der Energieeffizienz als solche. Für uns bei 2G ist der Kundennutzen deshalb das oberste Ziel. So erklärt sich auch die Idee, 2G als Wir-Marke mit Team-Branding ebenso aus Sicht des Kunden auszubauen.“

Noch heute gehören Landwirte und Betreiber von Biogasanlagen zu den wichtigsten Kunden der 2G Energy AG – vor allem vor dem Hintergrund des global wachsenden Bedarfs an erneuerbaren Gasen. Ergänzt wurde das Kundenportfolio im Laufe der Zeit durch eine Vielzahl unterschiedlicher Anwendungsfelder, die einen verlässlichen Bedarf an Strom und Wärme benötigen – von der Wohnungswirtschaft über Krankenhäuser, Hotels und Industrie bis hin zu Kommunen oder Energieversorgern.

Um den verschiedenen Anforderungen und Energiebedarfen gerecht werden zu können, hat 2G sein Portfolio auf den Leistungsbereich zwischen 20 und 4.500 Kilowatt

(kW) elektrischer Leistung ausgedehnt. Damit einher ging der Aufbau einer starken Anlagenbaukompetenz, die vermehrt zum Türöffner für neue Projekte wird, wie 2G-CEO Grotholt verdeutlicht: „Energieslösungen – egal ob in der Industrie oder bei Energieversorgern – werden stetig komplexer und sollen inzwischen immer mehr den Weg in Richtung versorgungssicherer Klimaneutralität ebnen. Aktuell installieren wir daher eine Vielzahl von Projekten, die neben dem eigentlichen BHKW auch Dampferzeuger, Wärmepumpen, Batteriespeicher oder Elektrolyseure beinhalten.“

Ebenso wichtig sei es, sich beim Unternehmensportfolio nicht ausschließlich auf die Hardware zu konzentrieren. Eine dezentrale Energieversorgungsstruktur verlangt auch den weiteren Ausbau der Digitalisierung. Neben einem weltweit flächendeckenden Servicenetzwerk aus Partnern und eigenen 2G-Kollegen, verfügt das Unternehmen mit der 2G Rental GmbH außerdem über ein eigenes Tochterunternehmen, das Finanzierungen anbietet.

KWK als Rückgrat

Was 2G in einzelnen Projekten realisiert, ist nur ein Spiegelbild dessen, was sich derzeit auf dem Energiemarkt als Ganzes abzeichnet: Durch das sukzessive Ausphasen von Atom- und Kohleenergie bei gleichzeitigem Energieanstieg aus Wind und Sonne erhöht sich der Bedarf nach einer Vernetzung der verschiedenen Technologien und Systeme. Sektorenkopplung lautet das entsprechende Stichwort. Die Kraftwerke von 2G können schon heute zu 100 Prozent mit Wasserstoff betrieben werden.

Grotholt sieht das Unternehmen daher als das regenerative Rückgrat einer zunehmend dezentralen Energiewelt: „Insbesondere, wenn der Wind nicht ausreichend weht oder die Sonne nicht genug scheint, kompensieren 2G-Kraftwerke die fehlenden Mengen an Elektrizität und Wärme.“

Alles in allem hat 2G in den vergangenen Jahrzehnten die Voraussetzungen geschaffen, um mit seinen Produkten und Dienstleistungen zum Gelingen der Energiewende in Deutschland und der Welt beizutragen. Damit Begeisterung, strategische Weitsicht und Anpassungsfähigkeit auch zukünftig sichergestellt werden, sind seit einiger Zeit sämtliche strategischen Maßnahmen vier übergeordneten Leitprojekten zugeteilt. Neben den drei produktorientierten Themen Digitalisierung und Innovationen sowie der Prozessorientierung im Rahmen von Lead2Lean hebt Grotholt das Leitprojekt Partnerkonzept hervor, das schon in der Vergangenheit einen bedeutenden Anteil an der Unternehmensentwicklung hatte: „2G lebt und denkt schon immer in Netzwerken, ohne die wir unser Wachstum nicht hätten stemmen können. Sowohl im Vertrieb als auch im Service sind wir auf unsere vielen Partner, Dienstleister und Distributoren angewiesen, die auf der ganzen Welt im direkten Kontakt mit den Endkunden stehen. In einer stetig komplexer werdenden Welt setzen wir daher alles daran, unsere Prozesse zu vereinfachen und den Kraftwerksbetrieb für den Kunden weiter zu enttechnisieren, um den gemeinsamen 2G-Weg erfolgreich weiterzugehen.“

Stefan Liesner ist Head of Public Affairs/Public Relations bei der 2G Energy AG.