

Erfolgsstory 2G Energy: CFO Friedrich Pehle im Interview

Heek. 2G Energy hat seit der Gründung eine steile Entwicklung hingelegt. Finanzvorstand Friedrich Pehle gewährt im Interview exklusive Einblicke.

Von Till Goerke

Die 2G Energy AG hat sich nach der Gründung 1995 in Heek zu einem weltweit führenden Hersteller von Blockheizkraftwerken zur dezentralen Energieerzeugung entwickelt. Der börsennotierte Technologieführer mit 14 Tochtergesellschaften und Hunderten Mitarbeitern kann (auch) für das Geschäftsjahr 2023 herausragende Zahlen präsentieren. Tendenz weiter steigend.

Über den Jahresabschluss, die steile Entwicklung des Unternehmens, den Einstieg in das Wärmepumpengeschäft und vieles weitere haben wir mit 2G-Finanzvorstand (CFO) Friedrich Pehle ausführlich gesprochen.

2025 kann 2G auf eine 30-jährige Unternehmensgeschichte blicken. Was macht das Unternehmen so erfolgreich?

Ich glaube, dass wir hier einen gesunden Mix von strategischem Vorgehen und Pragmatismus haben, ohne das eine dem anderen zu sehr anzupassen. So konnten wir uns mit einer klaren Perspektive den Gegebenheiten anpassen. Die führenden Partner haben den Punkt gefunden, wo man von einer gründerzentrierten, handwerklichen Organisation weggehen musste auf eine arbeitsteilige Organisationsform. Also alles auch auf mehrere Schultern zu verteilen.

Das erfordert mehr Bürokratie, aber das darf man nicht verteuern. Bei 2G wurden die richtigen Schritte zur rechten Zeit eingeleitet. Hinzu kommt, dass wir für das Zielfeld der Umsetzung der Energiewende von KWK, Wärmepumpen und PV zwei der drei Komponenten im Portfolio haben.

Ersten Prognose nach konnte 2G den Umsatz 2023 gegenüber 2022 um über 50 Millionen Euro steigern. Stimmt das?

Wir haben am Donnerstag (11. April - Anm. d. Red.) die Zahlen im Rahmen unserer regulären Kapitalmarktcommunication bekannt gegeben und in der Tat: Der Umsatz wächst deutlich. Das zweite Mal in Folge um 17 Prozent auf jetzt 365 Millionen Euro [...].

Was waren die zentralen Gründe für die Umsatzsteigerung?

Es ist vor allen Dingen der deutsche Markt, der sehr stark wächst. Dieser hat sich aus einer gewissen Schockstarre nach dem Überfall Russlands auf die Ukraine und dem daraus ausgelösten großen Fragezeichen der Gasversorgung befreit. Der deutsche Markt ist jetzt wieder in Bewegung.

Mittlerweile werden ja auch noch mit Erdgas betriebene Blockheizkraftwerke als Teil der Energiewende und der Problemlösung empfunden und nicht mehr ausgeschlossen. Auch Märkte, die bisher nicht so eine große Rolle gespielt haben, wie der Indopa-



2G-Finanzvorstand Friedrich Pehle gibt im Interview interessante Einblicke in den 2G-Kosmos.

FOTO 2G ENERGY

zifik, spielen eine Rolle im Wachstum und insgesamt wächst das Servicegeschäft stabil weiter.

Wird die Dividende für die Aktionäre entsprechend höher ausfallen?

Die Dividende wird ja nicht durch den Vorstand festgelegt, sondern Vorstand und Aufsichtsrat machen einen gemeinsamen Vorschlag an die Jahreshauptversammlung, die dann darüber beschließt. Die Dividendenpolitik, die wir als Vorstand seit Jahren formulieren, ist, dass wir die Dividende immer dann steigern wollen, wenn sich die Ertragskraft nachhaltig als gesteigert herausgestellt hat. Also dann, wenn wir glauben, dass das nicht ein Ausreißer war. In der Logik werden wir auch einen entsprechenden Vorschlag an die Hauptversammlung geben und dann werden wir sehen, was daraus gemacht wird. In der Hauptversammlung sind ja schließlich die Aktionäre vertreten.

2G ist ein wirtschaftlich erfolgreiches Unternehmen. Weckt das nicht auch das Interesse bei großen Energie- oder Industrieunternehmen nach einer Übernahme?

[...] Wenn uns jetzt jemand übernehmen wollte, dann müsste er ja auch die Mehrheit an Unternehmen kaufen. Dieser jemand müsste letztlich deutlich mehr als 51 Prozent der Aktien kaufen, um es praktikabel zu haben. [...] Im Ergebnis haben wir immer mal wieder Kontakte gehabt, aber der hohe Preis, der dann dafür fällig wäre, wirkt dann eben auch abschreckend. Das erklärt im Übrigen auch, warum eine gute Investor-Relation-Arbeit und gute

Kommunikation sowie Kurspflege nicht nur im Sinne der Aktionäre ist, sondern auch im Sinne des Standortes und der Belegschaft, um die Unabhängigkeit zu wahren. Und natürlich müssten davon auch die Gründer überzeugt werden, für die ich nicht sprechen kann.

Im August 2023 übernahm 2G das niederländische Unternehmen NRGTEQ. Für 2G war das der Einstieg in das Wärmepumpengeschäft. Wie läuft es und wird die Produktion nach Heek verlagert?

Das von uns erworbene Unternehmen NRGTEQ ist ja kein Serienhersteller, sondern es ist ein Spezialist, der individuelle Lösungen entwickelt hat. Wir wollen die kleine Fertigung dann übernehmen, wenn sie standardisiert ist. [...] Daran arbeiten wir und sobald die Bestseller standardisiert sind, wollen wir sie auch nach Heek holen und dann auch aktiv in die Vermarktung einsteigen. Der Fokus wird dabei auf Deutschland, UK und Frankreich liegen.

Bedeutet eine Verlagerung dieser Produktion nach Heek einen weiteren Bedarf an Arbeitskräften und auch Fläche?

Grundsätzlich läuft die Wärmepumpenproduktion erstmal mit dem vorhandenen Personal und in den bestehenden Hallen an, denn es ist sicherlich denkbar, BHKW und Wärmepumpen für eine gewisse Zeit parallel zu montieren. Wenn eines Tages mal große Volumina erreicht werden, wird man das - wie immer - hinterfragen müssen. Wir haben ja vor einiger Zeit hier in Heek noch ein großes Grundstück im Industriegebiet gekauft. Da gäbe es also

Möglichkeiten. Aber es gäbe zunächst auch andere Möglichkeiten, um nicht direkt in neue Hallen zu investieren, insbesondere die stärkere Auslastung der vorhandenen Hallen. Wir haben verschiedene Instrumente im Werkzeugkasten, um darauf reagieren zu können.

Welche Märkte sind für 2G in den kommenden Jahren außerhalb der BRD attraktiv?

Noch mehr Fuß fassen können wir sicherlich in den Staaten der G7, also in etablierten Industriestaaten, die alle versuchen, den CO₂-Ausstoß zu reduzieren. [...] Die zweite Gruppe ist sicherlich Osteuropa, wo bisher noch viel Kohle verstromt wird. [...] Da sehen wir, dass sich die Märkte anfangen zu verändern. [...] Und natürlich alles rund um den Pazifik, wo das Bevölkerungswachstum noch relativ stark ist und auch eine Industrialisierung stattfindet und so eine stabile Nachfrage an Strom entstehen wird.

Zurück nach Heek. Würde der geplante Wasserstoff-Anschluss des Industriegebietes Heek-West Realität, was für 2G und auch die weiteren, örtlichen Unternehmen?

Für uns wäre der Zugang zu Leitungsgebundenem - und damit deutlich günstigerem - Wasserstoff sehr vorteilhaft. Zum einen, weil dieser Brennstoff extrem teuer ist und wir damit sehr behutsam umgehen müssen. Das würde sich entspannen, wenn er nicht mehr in Flaschen angefahren werden müsste. [...] Zum anderen wäre es ein deutliches Signal in die Energieszene hinein, dass Wasserstoff Realität wird [...] und

greifbar ist. So könnten Unternehmen damit auch planen als Brennstoff oder auch als Technologie-Vehikel, weil sie eben um die Wasserstofftechnik herum selbst etwas anbieten wollen.

Wie viele Mitarbeiter sind eigentlich derzeit bei 2G beschäftigt?

Wir haben über 900 Mitarbeiter und davon hier in Heek 715 Mitarbeiter. [...] Heek ist schon das Herz, das Zentrum des 2G-Kosmos.

Wie viele Auszubildende stehen bei 2G unter Vertrag? Welchen Stellenwert hat für 2G die Nachwuchsgewinnung?

Wir haben ungefähr 50 Auszubildende, darunter rund 15 Frauen, und das insgesamt verteilt auf sieben bis acht Berufsfelder. [...] Es wäre unklug, nicht selber auszubilden. Wenn wir etwa unsere Industriemechaniker am freien Markt einkaufen würden, dann würden wir ja auch die anderen Unternehmen hier in der Region ziemlich leersaugen. Von daher ist das keine ernstzunehmende Option [...].

Blick in die Zukunft: Ist die Umsatzmarke von 500 Millionen Euro für 2G mal realistisch? Wenn ja, wann könnte es so weit sein?

Als Kapitalmarktorientiertes Unternehmen geben wir Prognosen auf solche Fragen ab. Für das kommende Jahr prognostizieren wir einen Umsatz bis zu 450 Millionen Euro. Darüber hinaus ist unsere Wachstums-Ambition an sich die, dass wir jährlich um zehn Prozent plus Inflation umrate wachsen wollen. Und dann kann man sich ausrechnen, dass [...] die halbe Milliarde im erreichbaren Rahmen liegt [...].