

Interview

Lösungen für die Balance im Netz

[06.01.2026] Aus dem BHKW-Pionier 2G Energy ist ein internationaler Anbieter dezentraler Energielösungen geworden. stadt+werk sprach mit dem neuen Vorstandschef Pablo Hofelich über Wachstum, Strategie und die Rolle des Unternehmens im Energiesystem der Zukunft.

Herr Hofelich, Sie haben kürzlich den Vorstandsvorsitz von 2G Energy von Christian Grotholt übernommen. Wie haben Sie die ersten Wochen erlebt und was sind Ihre Prioritäten?

Es ist in der Tat eine sehr intensive Zeit. Wir befinden uns mitten in einem großen Wachstumsschub, und gleichzeitig einen Führungswechsel zu organisieren, ist eine Herausforderung. Allerdings kam dieser Schritt für uns nicht überraschend. Ich bin seit einem Jahr im Unternehmen und wir haben uns bewusst zehn Monate Zeit für eine geordnete Übergabe genommen. Vieles läuft daher nahtlos weiter, es fühlt sich nicht an wie ein plötzlicher Bruch, sondern eher wie eine Fortsetzung in neuen Rollen. Die großen Themen, die wir derzeit angehen, sind die Bewältigung des Wachstums und die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens. Dazu gehört die Diversifizierung unseres Produktportfolios mit neuen Technologien wie Wärmepumpen und Demand-Response-Aggregaten. Parallel dazu treiben wir die Internationalisierung voran.

Die Bundesregierung hat jüngst neue energiepolitische Weichen gestellt. Wie bewerten Sie die Rahmenbedingungen?

Grundsätzlich ist es positiv, dass Bewegung in die Energiewende kommt. Das jetzt freigegebene Biomassepaket ist ein gutes Signal für die gesamte Branche. Es schafft neue Perspektiven und eröffnet Investoren wieder Handlungsspielräume. Wichtig ist für uns aber auch die Geschwindigkeit, mit der politische Entscheidungen umgesetzt werden. Darüber hinaus begrüßen wir, dass die Politik das Thema wasserstofffähige Gaskraftwerke stärker in den Blick nimmt. Diese Kraftwerke sind wichtig als Back-up für die erneuerbaren Energien, und wir können dafür passende Lösungen anbieten.

„Das Biomassepaket ist ein gutes Signal für die Branche.“

Welche Rolle spielt künftig die Kraft-Wärme-Kopplung (KWK)?

Die KWK ist aus unserer Sicht der logische Partner erneuerbarer Energien. Allein mit Solar- oder Windstrom und Wärmepumpen lässt sich die Energieversorgung nicht zuverlässig sicherstellen, weil diese Technologien beziehungsweise deren Kombination witterungsabhängig sind. KWK-Anlagen liefern die notwendige Flexibilität. Sie können in Zeiten hoher Strompreise wirtschaftlich arbeiten und tragen gleichzeitig zur Netzstabilität bei. Wir haben dieses Konzept bei uns unter dem Begriff Green Cube gebündelt, bei dem Kraft-Wärme-Kopplung und Wärmepumpen intelligent kombiniert werden.

Wie genau ergänzen sich Wärmepumpen und KWK-Anlagen?

Die Kombination sorgt für eine zuverlässige, nachhaltige und wirtschaftliche Energieversorgung. Wenn Strom aus erneuerbaren Quellen günstig verfügbar ist, übernimmt die Wärmepumpe. In Zeiten hoher Strompreise kommt die KWK-Anlage zum Einsatz, die gleichzeitig Strom und Wärme erzeugt. Auf diese

Weise können wir immer die jeweils wirtschaftlichere Technologie nutzen und zugleich systemdienlich agieren. Für den Kunden bedeutet das eine konstante Versorgungssicherheit bei optimierten Kosten. Zudem reduziert die Kombination beider Technologien die CO₂-Emissionen im gesamten Energiesystem.

Ein weiteres Schlagwort ist Demand Response. Welche Bedeutung hat das für Ihr Unternehmen?

Demand Response ist für uns ein strategisch wichtiges Feld. Wir haben in den vergangenen Jahren viel investiert, um Aggregate zu entwickeln, die schnell hochfahren und damit das Netz stabilisieren können. Diese Flexibilität ist notwendig, weil die Stromnetze durch den massiven Ausbau erneuerbarer Energien stark belastet werden. Gleichzeitig steigt die Nachfrage durch Wärmepumpen, Elektroautos, aber auch durch Rechenzentren oder KI-Anwendungen, die einen schwankenden und teilweise sehr hohen Strombedarf haben. Demand-Response-Lösungen sind deshalb entscheidend, um kurzfristig reagieren und die Balance im Netz sichern zu können. Besonders in den USA ist die Nachfrage nach solchen Lösungen groß, weshalb wir dort bereits Anfang 2026 die Produkte in den Markt bringen.

Sie haben gerade Rechenzentren erwähnt. Sie haben dafür sogar eine eigene Einheit gegründet. Warum?

Rechenzentren gehören zu den größten zusätzlichen Stromverbrauchern. Die Netze sind dafür kurzfristig gar nicht ausgelegt. Betreiber brauchen daher lokale, eigenständige Stromlösungen, sogenannte Insellösungen. Diese lassen sich am zuverlässigsten mit Gasmotoren realisieren. In den USA ist dieser Trend seit rund anderthalb Jahren sehr stark zu beobachten, und er erreicht jetzt auch Europa. Deshalb haben wir mit Data Center Solutions eine eigene Einheit gegründet, die sich gezielt mit solchen Projekten befasst. Der Markt wächst mit enormer Geschwindigkeit, und wir sehen hier ein sehr großes Potenzial für die nächsten fünf bis zehn Jahre.

Neu im Portfolio sind auch Großwärmepumpen. Welche Bedeutung haben diese für Ihr Geschäft?

Eine sehr große. Zum einen sind sie ein wichtiger Baustein unserer Diversifizierungsstrategie. Zum anderen stärken sie den Standort Heek, weil wir die Großwärmepumpen hier produzieren. Sie ergänzen unser Portfolio perfekt, weil sie vor allem dann interessant sind, wenn Strompreise niedrig sind. Gleichzeitig können wir viele unserer Erfahrungen und Komponenten aus dem BHKW-Bereich übertragen. Wir nutzen Gleichteile, Containerlösungen und unsere digitalen Systeme. Damit können wir Synergien heben und unseren Kunden flexible und wirtschaftliche Lösungen anbieten.

Lassen Sie uns über Wasserstoff sprechen. Manche sehen ihn nur als Nischenprodukt. Wie ist Ihre Einschätzung?

Wir gehen einen Schritt weiter als viele andere: Unsere Anlagen sind nicht nur H₂-ready, sondern H₂-proven. Das heißt, wir haben bereits rund 40 Anlagen im Feld, die mit Wasserstoff laufen – in unterschiedlichen Mischungsverhältnissen – und das zuverlässig. Wir sehen uns hier als Vorreiter. Wasserstoff ist neben Biogas die zweite wichtige Quelle für grüne Moleküle. Natürlich hat der Markt nicht die Dynamik, die vor einigen Jahren erwartet wurde. Der Hype ist etwas abgeflaut. Aber entscheidend ist, dass sich ein funktionierender Markt mit klaren Preisen entwickelt. Das passiert gerade, wenn auch langsamer als zunächst prognostiziert. Wir sind darauf vorbereitet und können flexibel mit beiden grünen Molekülen arbeiten.

Welche Ziele haben Sie sich für die kommenden Jahre gesetzt?

Unser Ziel ist es, international breit aufgestellt und diversifiziert zu sein und in allen wichtigen Märkten zu den Top 3 zu gehören. Wir wollen ein vollständiger Anbieter für nachhaltige Energie- und Wärmelösungen

sein und uns nicht auf ein Produkt oder einen Markt beschränken. Gleichzeitig ist uns wichtig, dass wir unsere Unternehmenskultur bewahren: Agilität, Schnelligkeit, partnerschaftliches Miteinander und eine enge Verwurzelung am Standort Heek. Unsere Wachstumsmärkte sind dort, wo die Netze unter Druck stehen und die Nachfrage nach erneuerbaren Energien und Elektrifizierung schnell steigt. Das betrifft Europa, Nordamerika und zunehmend auch Asien. In all diesen Märkten sehen wir große Chancen.

()

- Der Beitrag ist in der Ausgabe November/Dezember 2025 von stadt+werk erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Kraft-Wärme-Kopplung, Unternehmen, 2G Energy,