

Run auf Filtertechnik aus Luxemburg

Apateq kann sich vor Aufträgen kaum retten

Von Marco Meng

Luxemburg. „An Fläche fehlt es uns nicht, nur an Personal“, sagt Dirk Martin, Verkaufsleiter des Luxemburger Cleantech-Unternehmens Apateq. Auf 3 000 Quadratmetern arbeiten in der Fertigungshalle derzeit angestrengt 30 eigene und 20 externe Mitarbeiter, um die Auftragsflut durch Schiffseigner bewältigen zu können.

Angefangen hatte Apateq 2013 mit der Trennung von Erdöl und Wasser, das durch die Ölförderung an die Oberfläche gelangt; hinzu kamen Industrieabwasserreinigung und Lagerstättenwasserreinigung von Deponien.

HIDDEN CHAMPIONS

Seit die internationale Schifffahrtsorganisation IMO der Vereinten Nationen beschlossen hat, dass ab 2020 weltweit der maximale Grenzwert von Schwefel in den Abgasen von Schiffstreibstoffen auf 0,5 Prozent gesenkt werden

muss, wird bei Apateq vor allem eins gebaut: Filtersysteme für sogenannte Scrubber, Rauchgaswaschanlagen von Schiffen. Die Rauchgaswäsche wird mit Meerwasser gemacht. Damit es danach wieder ins Meer eingeleitet werden darf, muss es vorher gereinigt werden.

„Ja, wir haben viel zu tun“, sagt Apateq-Geschäftsführer Bogdan Serban, „und das Potenzial ist groß, wenn Sie bedenken, dass bis zu 70 000 Schiffe umgerüstet werden müssen.“

Entweder müssen die derzeitigen Schwerölantriebe der Meerriesen auf Marinediesel oder verflüssigtes Erdgas umgerüstet werden, oder Scrubber zur Filterung des Schwefels aus dem Schwerölabgas müssen installiert werden. Seit im letzten Oktober klar ist, dass die Umsetzung der Vorschrift nicht hinausgeschoben wird, wird Apateq mit Anfragen und Aufträgen überhäuft.

Letztes Jahr produzierte das Luxemburger Unternehmen elf Wasserfilter für Schiffscrubber. „Aktuell haben wir Aufträge für 100 Anlagen“, sagt Martin. Zwei davon wurden kürzlich mit Cargolux nach Busan in Südkorea aus-

geliefert, wo sich die großen Schiffswerften befinden. Für weitere fünfzig Anfragen werden demnächst die Angebote verschickt.

Händeringend Personal gesucht

„Wir müssen unbedingt die Kapazität an Personal erhöhen, damit wir der Nachfrage gerecht werden können“, sagt Martin. Weil nicht genug Fachkräfte vorhanden sind, wird in einer Schicht produziert.

● Aktuell haben wir Aufträge für 100 Anlagen.

Dirk Martin

„Mit mehr Mitarbeitern könnten wir auf zwei oder sogar drei Schichten erhöhen“, sagt Martin. Prozessingenieure werden gebraucht, Edelstahl- und Kunststoffschweißer, Softwareingenieure, die die Schaltschränke der Anlagen programmieren, Elektriker.

Neben Apateq gibt es nur noch einen weiteren Hersteller, der eine vergleichbare Filtertechnologie für Rauchgasabwasser anbietet, genauer gesagt Anlagen zur Reinigung von Wasser, mit dem das Rauchgas von Ozeanriesen gewaschen wird. Der von den Scrubbern herausgefilterte Schwefelschlamm wird an Bord gelagert und im Hafen entsorgt.

Wasserscheider für Scrubber stellt Apateq seit 2015 her. Zuerst waren es Anlagen, die an Land aufgestellt wurden. 2017 folgte dann die erste, die auf einem Schiff installiert werden konnte.

Auftrag durch Großreederei

Zwei der großen Anlagen, die in der Halle stehen, sind für MSC bestimmt, nach Maersk der zweitgrößte Betreiber von Containerschiffen.

Neben der Werkshalle hat Apateq noch rund 8 000 Quadratmeter Lagerfläche. Gerade sind Arbeiter dabei, die beiden Anlagen, die bereits mit dem Schiffsnamen versehen sind, zu testen: Sie sind für den Containerriesen MSC Eloane bestimmt, der 19 462 Container tragen kann.

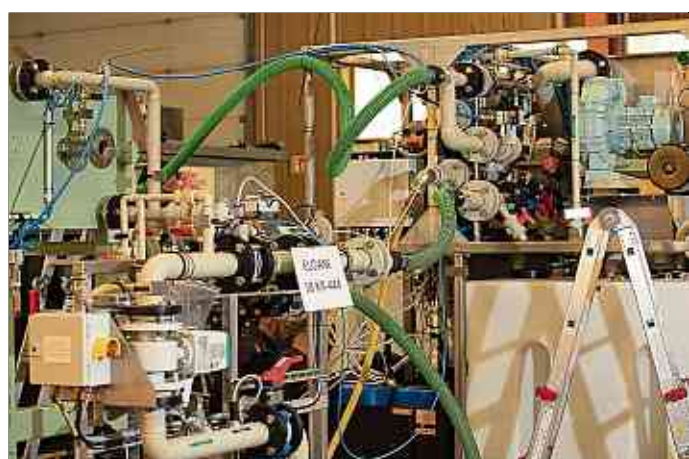
Die Größe der Scrubber richtet sich nach der Größe der Schiffsmotoren. Die Filteranlagen, die gerade bei Apateq vor der Auslieferung getestet werden, haben eine Kapazität von jeweils zwölf Kubikmeter Wasser pro Stunde. Die Anlagen daneben sind für jeweils vier Kubikmeter konzipiert.

Um eine Filteranlage für einen Rauchgaswäscher zu produzieren, braucht Apateq etwa vier Wochen. „Wir haben zurzeit die Kapazität



Apateq braucht etwa vier Wochen, um eine Filteranlage für Scrubber zu bauen.

Fotos: Claude Piscitelli



Zwei große Anlagen werden gerade getestet und bald an Kunden verschickt.



Parallel werden in der Halle mehrere Filter für verschiedene Schiffe gebaut.

für vier bis fünf Anlagen pro Monat“, erklärt Martin.

Die Schiffseigner kostet eine Rauchgaswaschanlage zwischen drei und fünf Millionen Euro inklusive Umrüstarbeiten. „Das zahlt sich schon innerhalb eines Jahres aus“, erklärt Martin. Denn die Spanne zwischen Schweröl und Schiffsdiesel beträgt etwa 200 Dollar die Tonne. Schweröl ist ein Abfallprodukt der Erdölraffinerien und enthält bis zu 3,5 Prozent Schwefel. Schon heute gelten an den Küsten Europas und Nordamerikas Schwefelgrenzwerte von 0,1 Prozent.

Besondere Membrantechnologie

Nicht zuletzt dank des Booms mit den Scrubbern wird Apateq dieses Jahr den „Breakeven“ erreichen, also die Gewinnschwelle überschreiten. Lag das Auftragsvolumen zuvor stets bei etwa zwei Millionen Euro im Jahr, waren es letztes Jahr 20 Millionen. Jetzt sind es schon 30 Millionen, und das Jahr ist noch lang.

Die von Apateq entwickelte Keramik-Membran hält dem Hersteller zufolge so lange wie ein Schiff. „Auf jeden Fall geben wir eine Garantie von zehn Jahren“, sagt Martin. Durch die Porenöffnung der Membran von 0,1 my (ein Mikrometer my sind 0,001 Millimeter) werden alle Feststoffe aus dem Wasser herausgefiltert.

Damit die Membran nicht verstopft, muss sie nach vorgeschriebener Einsatzzeit gereinigt werden, was die Anlage selbsttätig durchführen kann.

Neben der Filterung von Rauchgaswaschwasser von Schiffen laufen aber auch die anderen, ursprünglichen Geschäftsbereiche von Apateq weiter. Im süditalienischen Catania wird die größte Sickerwasser-Aufbereitungsanlage Italiens mit Technik aus Luxemburg gebaut, und in Schweden wandelt Apateq Prozesswasser der Industrie in Trinkwasser um, das direkt in die Kanalisation eingeleitet wird. Es ist das erste Projekt dieser Art in Europa.



Ein Leben zum Blättern

Die Neuerscheinung „Norbert Friob - Tête-à-tête^s avec un enthousiaste“

Von Nadia Di Pillo

Luxemburg. Prefalux, Clement, Hela, Einkaufszentrum Langwies - der Name Norbert Friob ist untrennbar mit dem Geschäftsleben und dem Unternehmertum in Luxemburg verbunden. Der umtriebige Luxemburger mischt seit mehr als einem halben Jahrhundert bei der Gründung von insgesamt 60 Unternehmen mit - unter anderem an der Spitze der FNP-Gruppe, in der das Bauunternehmen Prefalux als Flaggschiff fungiert. „Das ist mein Kind“, sagt der leidenschaftliche Unternehmensgründer und Ideenfabrikant, der die Firma im Jahr 1972 gegründet und zum Erfolg geführt hat.

In ihrem soeben erschienenen Buch „Norbert Friob - Tête-à-tête^s avec un enthousiaste“ erzählt das Autorenteam Anne-Claire Delval und Jean-Michel Gaudron auf spannende Weise das unternehmerische Leben des Norbert Friob, 1941 im belgischen Wolkrange geboren. Trotz aller geschäftlichen Erfolge „steht er nicht gerne im Rampenlicht“, weiß Jean-Michel Gaudron, der Norbert Friob als zentrale Figur in Luxemburgs Wirtschaftsleben sieht. „Unsere Gespräche dokumentieren Erlebnisse, Erfahrungen und Erkenntnisse aus fünf Jahrzehnten“, sagt er. „Wichtig war uns auch, dass neben dem Geschäftsmann, Unternehmer und Vertreter verschiedenster Berufsvereinigungen der Mensch im Mittelpunkt steht - ein Mensch, der immer viel Begeisterung und Enthusiasmus für seine Projekte aufgebracht hat“, fügt Anne-Claire Delval hinzu.

Etwas bei der Gründung des Hela-Proficenter im Jahr 1998. „Hela in Luxemburg ist eine richtige Erfolgsgeschichte“, sagt Norbert Friob stolz bei der Buchvorstellung. „Wir suchten damals einen spezialisierten Partner im Baumarktbereich und konnten mit einem saarländischen Familienunternehmen, das unter der Marke Hela aktiv war, eine Einigung erzielen. Die Idee war, einen großen Baumarkt mit Showroom zu errichten“, erzählt er. Heute beschäftigt Hela in Luxemburg mehr als 200 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von rund 40 Millionen Euro.

Auch daraus, dass nicht alles ein Erfolg wurde, macht der Multi-Entrepreneur kein Geheimnis: „Grundsätzlich spreche ich nicht gerne von Misserfolgen, ich nenne es Fehler“, betont Friob. „Natürlich sind nicht alle Projekte erfolgreich. Aber entscheidend ist, dass man sich nicht besiegen lässt. Denn: Aus Fehlern lernt man, und das bildet die Grundlage für künftigen Erfolg.“

Für eine erfolgreiche Gründung bedarf es laut Friob neben einer guten Geschäftsidee der richtigen inneren Einstellung - „ein Gründer sollte vor allem bereit sein, Risiken einzugehen. Nur dann hat er Erfolg.“ Wichtig ist auch Durchhaltevermögen: „Die drei Haupterfolgsfaktoren sind: viel arbeiten, noch mehr arbeiten und nicht aufhören zu arbeiten“, sagt Friob schmunzelnd. „Wichtig ist auch der richtige Partner. Niemand, auch ich nicht, bündelt alle nöti-

gen Managerqualitäten und Kompetenzen in einer Person. Deshalb braucht man einen Partner zur perfekten Ergänzung, mit dem man dieselben Werte teilt.“

Jungen Menschen unternehmerisches Denken und Handeln zu vermitteln, liegt Norbert Friob sehr am Herzen. Durch seinen Impuls wurde 2005 die Vereinigung „Jonk Entrepreneuren Lëtzebuerg“ gegründet. Ziel ist es, jungen Menschen bereits während

● **Aus Fehlern lernt man, und das bildet die Grundlage für künftigen Erfolg.**

Norbert Friob

ihrer Schulzeit nahezubringen, dass Selbstständigkeit eine konkrete Alternative ist. „Derzeit gehen rund 500 Freiwillige in die Klassen, um Schüler für Unternehmertum zu begeistern“, sagt Norbert Friob, „für mich war es jedes Mal eine Erfrischungskur. Die Begeisterung der Schüler ist ein Beweis dafür, dass entgegen mancher Behauptungen Jugendliche motiviert werden können.“ Neben seinem Engagement für junge Unternehmern brachte Norbert Friob seine Expertise in viele Vereinigungen und Berufsorganisationen ein. Handwerkskammer, Handelskammer, Confédération luxembourgeoise du commerce (CLC) und andere - überall waren und sind seine Ideen gefragt.

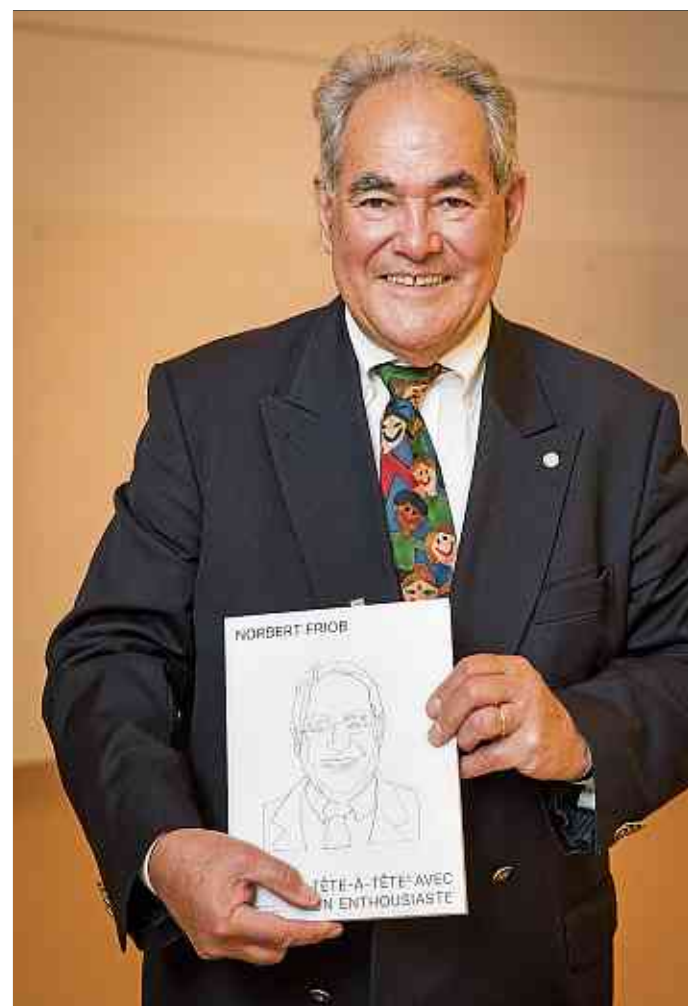
Sowohl in den für das Buch „Norbert Friob - Tête-à-tête^s avec un enthousiaste“ geführten Gesprächen als auch bei öffentlicher

Gelegenheit wird deutlich, was Friob nicht gelungen ist: die Fusion verschiedener Berufsorganisationen. „In den ersten Jahren meines Engagements in Arbeitgeberverbänden waren viele Unternehmen Mitglieder mehrerer Berufskammern - Luxemburger Handelskammer, Fedil, Handwerkskammer und so weiter. Abgesehen von einigen spezifischen Themen war die Arbeit der Berufsvertretungen zu 80 Prozent identisch. Meine Vorstellung war es, Handwerkskammer und Handelskammer zu einer Wirtschaftskammer zusammenzuführen und einen Dachverband zu gründen, der über den einzelnen Branchenverbänden steht. Leider ist daraus nichts geworden“, bedauert der Unternehmer.

Michel Wurth, ehemals Präsident der Handelskammer, schreibt im Vorwort: „Für Norbert gibt es keinen Unterschied zwischen einem Handwerksbetrieb, einem Klein- und Mittelbetrieb oder einem Handelsunternehmen - jedes Unternehmen muss dem Wettbewerb einen Schritt voraus sein und dem Kunden den besten Service anbieten.“

Ein gutes Jahr haben Anne-Claire Delval und Jean-Michel Gaudron Gespräche mit dem Protagonisten und vielen seiner Weggefährten geführt. Dass es Friobs eigener Wunsch war und das Buch im Auftrag der von ihm 1997 gegründeten FNP Invest erscheint, macht es nicht schlechter. Vor allem zukünftigen Unternehmern will Friob aufzeigen, „dass alles möglich ist, wenn man es nur will“.

„Norbert Friob - Tête-à-tête^s avec un enthousiaste“; Herausgeber: Dots; 224 Seiten; ISBN 978-2-9199555-0-3; 39 Euro



Norbert Friob will seine Erfahrungen als Geschäftsmann mit anderen teilen. Foto: Pierre Matgé



Bogdan Serban (oben) ist Ingenieur und Geschäftsführer von Apateq; Wie Dirk Martin (unten) kommt er aus der Automobilindustrie.