

# Mission sauberes Wasser

Das Startup APATEQ nach einem Jahr Geschäftsbetrieb - Auf Erfolgskurs

LUXEMBURG  
MARCO MENG

Vor genau einem Jahr von erfahrenen Veteranen gegründet - einer davon Geschäftsführer Bogdan Serban - war die Idee, mit dem Cleantech-Unternehmen APATEQ etwas für eine sauberere Umwelt zu tun. Etwas Effizientes, was andere nicht tun - zum Beispiel die Trennung von Wasser und Öl. Die erste Großanlage für rund eine Millionen Euro wurde im Januar an einen großen europäischen Kunden ausgeliefert. Vor kurzem gewann Apateq zudem den Red Herring Top 100 Europe Award, womit jährlich die vielversprechendsten privaten Technologieunternehmen geehrt werden. Frühere Gewinner waren die damals kaum bekannten Unternehmen Google, eBay und Skype gewesen.

**Nach wenigen Monaten schon haben Sie die ersten Aufträge ausgeliefert.**

**BOGDAN SERBAN** Ja, tatsächlich, die Dinge entwickeln sich sogar schneller als gedacht. Das Projekt mit der Öl-Wasser-Trennung sollte ursprünglich erst im Sommer beginnen, wir sind aber auch hier schon mitten in der Testphase. Wir haben heute zwölf Mitarbeiter, davon mit mir sieben Ingenieure, und hoffen, Ende des Jahre 15-18 zu sein, nächstes Jahr planen wir mit 25. Wie Sie sehen, haben wir hier keinen Lagerbestand, denn wir produzieren maßgeschneidert. Wenn ein bestimmtes Problem besteht und wir dafür eine Idee zur Lösung haben, wird mit einem Prototyp getestet. Ein solcher Test läuft gerade für eine große europäische Firma, diesmal nicht für die Trennung von Öl von Wasser, sondern von Wasser aus Öl, was hauptsächlich Raffinerien brauchen.

**Öl von Wasser, Wasser von Öl, ist das nicht dasselbe?**

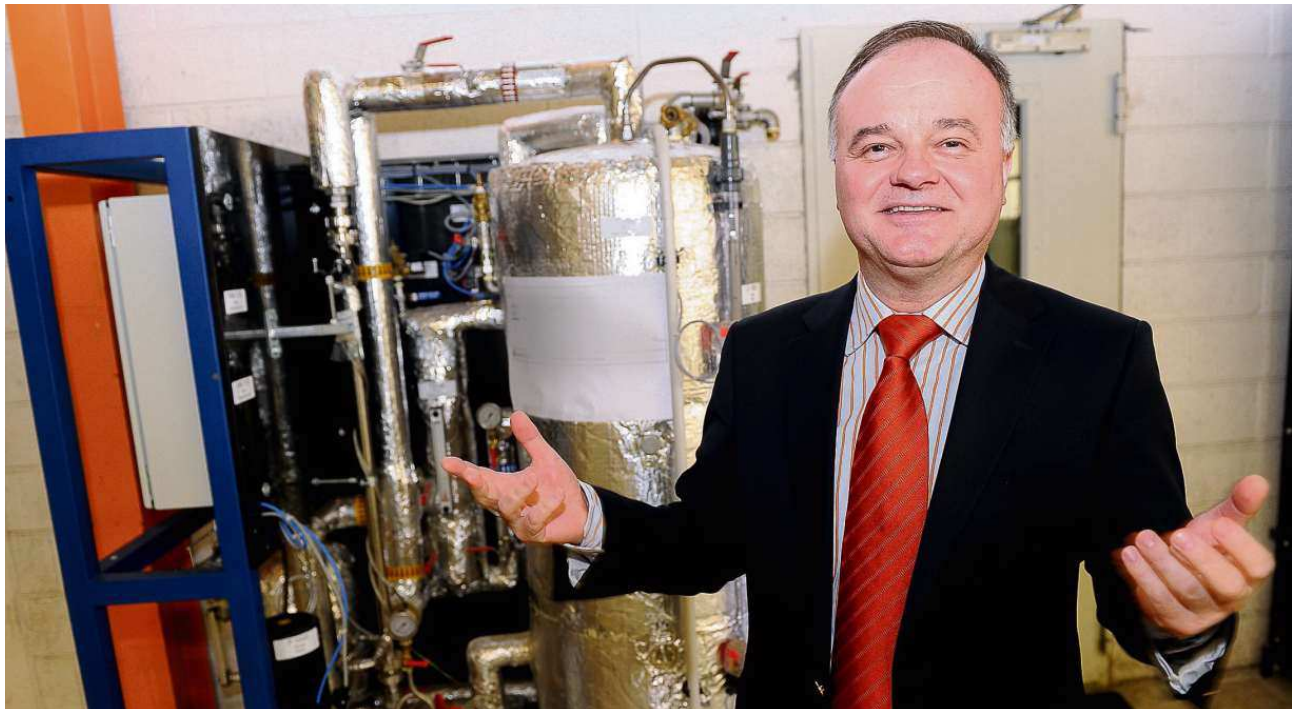
**SERBAN** Nein, es kommt auf die Verhältnismäßigkeit an: Ob man Öl im Wasser hat, das herausgefiltert wird, um reines Wasser zu erhalten, oder aus Öl ein paar Teile Wasser filtert, was bei Raffinerien ein großes Problem ist, da sind das natürlich verschiedene Arbeitsweisen. Als wir damit anfangen, Öl und Wasser zu trennen und mit potenziellen Kunden sprachen, erkannten wir, dass der umgekehrte Weg, also Wasser aus Öl zu separieren, ebenfalls nachgefragt wird.

**Wo sind Ihre Kunden?**

**SERBAN** In Europa, USA und Kanada sind unsere Hauptkunden, 99% exportieren wir, wie Sie sich denken können. Später wollen wir auch in den Mittleren Osten und Südamerika expandieren. China wäre dann der nächste, große Schritt. Bis wir den tun, wollen wir noch um einiges wachsen. Die Krux dabei ist die Frage nach Referenzen. Wenn man sich nach China oder in den Mittleren Osten wagt, wollen die dort nicht ihre routinierten Prozesse für etwas Unbekanntes, Neues unterbrechen. Das ist der Nachteil, wenn man eine kleine, junge Firma ist. In Europa, den USA und Kanada ist das weniger ein Problem, weil hier die Marktführer sind, die auch offener für neue Technologien sind. 2016 planen wir jedenfalls in Russland, Südamerika und Mittleren Osten Fuß zu fassen und danach, schätzen wir, in China.

**Was sind Ihre aktuellen Projekte?**

**SERBAN** Neben der Industrieabwasserreinigung sind das stets Nischen wie Lagerstättenwasser von Deponien. Unsere Spezialität ist die Industrierwasserbehandlung wie auch die Wasseraufbereitung für die Nahrungsmittelindustrie, die früher immer frisches Wasser benutzte, und nun aus Kostengründen Pro-



Apateq-Geschäftsführer Bogdan Serban vor einem Test-Prototyp: Der großindustrielle Einsatz ist das nächste Ziel

Fotos: I. Finzi



Die Reinigungsanlagen können ferngesteuert betrieben werden

Foto: Apateq

## „Wir bieten einzigartige Lösungen“

BOGDAN SERBAN, CEO Apateq - PWT S.A.

zesswasser aufbereiten muss, um es wiederverwenden zu können, weil es zum Beispiel nach einer ersten Verwendung mit Pestiziden belastet ist. Das ist sehr speziell, und hier bieten nicht viele Lösungen an. Auch haben wir Prozesse kreiert, um radioaktive Elemente aus Wasser zu eliminieren. Unser nächstes Ziel ist, unsere Prozesse großindustriell einzusetzen, und wir hoffen, das zum Ende des Jahres anbieten zu können. Wir glauben, wir haben eine einzigartige Lösung. Zwei Patente haben wir bereits angemeldet und werden auch mit Kooperationen mit der Uni Luxemburg und dem Centre de Recherche Henri Tudor beginnen. Was wir tun, ist eine große Herausforderung, nicht nur wegen der großen Komplexität, sondern auch der enormen Wichtigkeit und Dringlichkeit dessen, was wir tun. Jede Öl- und übrigens auch Gasförderung, enthält Wasser. Öl und Gasproduzenten müssen dringend effiziente Lösungen finden, das mitgeförderte Wasser zu reinigen. Um das Maximum aus Bohrlöchern zu nehmen, wird Wasser mit Druck injiziert; damit das Bohrloch nicht verstopft, muss dieses Wasser ebenfalls gereinigt werden. Die gro-

ßen Bohrseln sammeln heute verschmutztes Wasser, das von Tankern abgeholt und dann an Land behandelt wird.

**Was ist an Ihren Prozessen einzigartig?**

**SERBAN** Das Besondere ist, dass unsere Anlagen sehr kompakt sind, wenig Energie verbrauchen, geruchsneutral und sehr effizient sind und möglichst keine Chemie benutzen. Alle Lösungen, die sonst auf dem Markt sind, brauchen welche, oder brauchen sehr viel Energie und Zeit. Wir können das zu einem Preis von etwa einem Achtel machen. Statt Chemie und Zentrifugen benutzen wir Membrane. Der Nachteil: Die verstopfen mit der Zeit. Wir haben aber eine Technologie entwickelt, bei der die Membrane nicht verstopfen, sondern sehr lange benutzt werden können, bevor sie tiefengereinigt werden müssen. Mitbewerber haben Membrane entwickelt, die eine Woche halten, zuvor hielten sie nur Stunden. Unsere hingegen können standardmäßig 18-24 Monate benutzt werden. Von vielen potenziellen Kunden hören wir: „Ja, aber ihr seid eine ganz junge, kleine Firma. Was tue ich,

wenn ihr morgen nicht mehr da seid?“ Ich bin überzeugt, käme unsere Lösung von einer großen Firma, wäre unser Prozess schon überall implementiert. Was wir also jetzt tun müssen, ist vor allem Überzeugungsarbeit leisten. In dieser Industrie, in der wir tätig sind, ist Zuverlässigkeit das Wichtigste. Viele wollen noch nicht riskieren, ihren bisherigen Prozess zu unterbrechen, um eine neue Technologie einzuführen. Wir müssen also zeigen, dass wir und die von uns entwickelte Technologie unter allen Umständen zuverlässig arbeiten. Der große Vorteil ist dabei übrigens, dass wir in Luxemburg sind. Warum? Wir werden als „neutrales“ Unternehmen angesehen. Für das Geschäft mit der normalen Industrierwasserbehandlung ist das nicht ausschlaggebend, aber für die Ölindustrie, weil das Ölgeschäft stets mit Politik vermischt wird. Darum können wir an jede Tür klopfen, denn Luxemburg ist hoch angesehen, das hilft.

**Wie sieht es mit Fracking aus?**

**SERBAN** Das Wasser, das dort als Rückfluss anfällt, ist ein Problem. Auch hier werden wir Lösungen anbieten, was etwas schwieriger ist, weil nicht nur Kohlenwasserstoff darin ist, sondern auch verschiedene Chemikalien. Man sagt, es sind nur 1% Chemikalien; bei 35.000 Kubikmeter Wasser pro Bohrung sind das immerhin 350 Kubikmeter reine Chemikalien, wobei der Rückfluss vielleicht noch die Hälfte enthält. Wir planen, mit den Tests 2015 anzufangen. Erste Versuche zeigen aber, dass wir diese Chemikalien vom Wasser trennen können. ●

### ZUR PERSON

#### Bogdan Serban

Apateq-Geschäftsführer Bogdan Serban kommt aus Rumänien und lebt seit 24 Jahren in Luxemburg. Der Elektroingenieur war maßgeblich an der Unternehmensentwicklung eines heutigen Weltmarktführers von Sensorsystemen IEE beteiligt und von 2010 bis 2013 Geschäftsführer des Luxemburger Cleantech- Unternehmens Epuramat gewesen.

MM