REPORTAGE



US-Niederlassung

Am Standort von Jelsma Unternehmen in Texas ist al 2015 auch das Start-up Apateq mit einem eigenen Sitz

Samschdeg, 27. Dezember 2014 Journal

chemisch gereinigt werden. Das im Abwasser enthaltene Öl geht dabei verloren. Apateq arbeitet nit einer selbst entwickelten

Technik in Form einer Vorklärung kombiniert mit Ultrafiltration. Das ist bei kommunalen Abwäss ebenso möglich wie bei

Sickerwasser von Deponien und bei Abwasser aus industrieller

mehrstufige Membrananlagen,

Umkehrosmosesystemen, eingesetzt. Auf die Technologie sind mehrere Patente angemeldet

erend auf Ultrafiltrations- und

Produktion. Je nach Belastungsgrad werden



Der blaue Apateq-Container stand während der Vorführung auf einer der typischen kleinen Öl-Förderstationen in den USA

HOUSTON CORDELIA CHATON

er 22. Oktober 2014 ist ein heißer Tag, In Pratt, Kansas, klettert das Thermo reter auf über 30 Grad. Dirk Martin ist schon warm, als er mit dem Auto zum Treffpunkt fährt. Der Vertriebschef von Apateq weiß: Heute geht es um rich-tig viel. Sein Pick-up hinterlässt eine Staubwolke, als Martin ihn zur kleinen Ölquelle lenkt. Mitten in der trockenen Grassteppe steht ein Förderturm von ein paar Meretm. Nichts Ungewöhnliches, in den USA gibt es hunderttausende solcher Böhrlöcher. Sie fördern zwischen zwei und 20 Barrel Ölam Tag. Ein Barrel bringt rund 70 Dollar. Neben dem Böhrloch steht ein blauer Container. "Apateq-Made in Luxemburg" steht

darauf. Drinnen befindet sich das, was Martin seinen Gästen zeigen will: Die Technologie von Apateq. Das Luxemburger Cleantech-Unternehmen ist auf die Reinigung von ver-schmutztem Wasser- und besonders auf Öl-Wassertrennung - spezialisiert. Emulgiertes Öl, Schwebstoffe, Bakterien und Viren und sogar radioaktive Stoffe - mit seiner eigens entwickelten Technologie kann Apateq das alles, meist ohne Chemie, herausfiltern und

jede Brühe so in sauberes Wasser verwandeln, das beispielsweise zur Re-Injektion in ein Bohrloch oder zur direkten Einleitung in den Kanal geeignet ist. Das interssiert die Gäste. Rund 30 von ihnen sind gekommen; viele von ihnen Män-ner mit breitkrempigen Hüten und skeptischem Blick. Einige fördern Öl per Fracking. Um die Risse im Gestein offen zu halten, injizieren sie Wasser mit einem Chemiege-misch. Das alles wird mit dem Öl nach oben gefördert. Aber das Wasser, was sie in die Fra-cking-Löcher spritzen, ist Trinkwasser - und teuer. Wenn es zurück gepumpt wird, ist es durch Öl und Chemikalien verschmutzt. Die Anwohner haben Angst, dass es ihr Grund sser verseucht, Martins Technik interessiert die Gäste, Einer ist über 17 Stunden im Auto bis nach Pratt gefahren.

Mit dem Privatjet zum Wassertest

Andere Zuschauer sind mit dem Privatjet eingeflogen: Vertreter von Wasseraufberei-Russer Zustaltat. Annah in den int Töchtern im Ölbereich. Sie brauchen sauberes Wasser, Restwasser, das den striktesten Normen entspricht. Erwartungsvoll schieben sie die Sonnenbrillen zurecht und mustern Martin.

Der Apateg-Mitbegründer weiß, dass es um alles geht, "Wir haben uns erst im Frühjahr 2013 gegründet, sind aber schon jahrelang in der Branche tätig. Unsere Technik hat sonst niemand", sagt er. Dann beginnt die Vorführung. Die hochgepumpte, hellbraun-trübe Brühe wird gefiltert und behandelt. Nach sieben Schritten ist das Wasser klar. "Ready!", ruft Martin und zeigt die Probe herum. Die rund 30 Gäste murmeln zustimmend, "Greatt", sagt einer mit breitem amerikanischen Akzent. "Aber ich brauche reins-tes Wasser für meine Ölförderung." Martin erklärt ihm, dass der Prozess etwas günstiger ist, wenn man bei Stufe sechs aufhört. Dann befindet sich zwar noch Salz im Wasser-aber keine Chemikalien mehr. "Es kann problemlos und viel kostengünstiger wieder in das

Bohrloch injiziert werden", sagt Martin, Seine Boilnioch injiziert weiten, sagt Martin. Seine Gäste sind überzeugt. "We want made in Luxem-bourg", sagt ein Kanadier. "Richtig gute europäi-sche Technik, nicht so 'was aus China!" Er ist nicht der einzige, der bestellt. Der Gast eines französischen Konzerns mit Niederlassung in den USA findet es gut, dass das Unternehmen nicht aus Deutschland kommt. Das wird im Konzern nicht so gern gesehen.

Martin wischt sich den Schweiß von der Stirn Er lächelt Henk Jelsma zu. Der Luxemburger ist sein guter Engel. "Danke Dir! Ohne Dich hätten wir das nie geschafft!", sagt er. Jelsma lächelt zuwir das hie geschahtt, is ag et. Jefshin auchtet zu-rück. Er kennt alle, die hier sind. Sie sind wegen ihm gekommen. Seit Jahrzehnten ist der 68-Jäh-rige im Ölgeschäft. Jelsma hat in Afrika, Russland und dem Nahen und Fernen Osten gearbeitet, bevor er sich in Houston. Texas niederließ und nevor er sien in Houston, 1 exais niedernies und Präsident und Gründer von Dominion Oil und Radial Drilling wurde. Der ehemalige Gasperi-cher wurde Ölbaron mit 27 Ölquellen und eigener, patentierter Fördertechnik.

Ein paar Mal im Jahr fliegt er zu Familienbesuchen in die Heimat. Bei einem solchen lernte er Dirk Martin kennen. Die beiden blieben in Kontakt. Im April 2013 startete Apa-ted, Jelsma kam zur Einwelbung und erfuhr von dem Vorhaben, ursprünglich zur Ab-wasserreinigung eingesetzte Membranen auch zur leistungsstarken und kostengünsti gen Öl-Wassertrennung in der Öl- und Gasindustrie einzusetzen. "In den USA sucht der Markt eine Lösung", riet er dem Start-up. Bei Apateq in Neudorf feilten die Mitarbeiter an einem 40-Fuß-Container, der bis zu

300 Liter pro Stunde reinigen kann. Bis August dauerte es, dann entsprach er den US Standards. Im September kam der blaue Container in Houston an.

Die Ölindustrie ist eine geschlossene Gesellschaft. Niemand vertraut dort gern auf Unbekannte. Als Henk Jelsma ein paar Bekannte anrief und von Apateq erzählte, waren sie einverstanden. Jelsma selbst brauchte die Technik nicht, da er dank seiner eigenen Fördertechnik kaum Wasserverbraucht, "Aber ich habe Spaß an dem Produkt- und kann so Landsleuten helfen", freut er sich. Auf seinem Betriebsgelände steht noch immer ein Auto mit Luxemburger Nummernschild. Heimat ist ein starkes Band.

Der arrivierte Ölbaron hat die Sache des Start-ups zu seiner eigenen gemacht. "Wollt

ihr nicht euren Sitz hier haben?", fragte Jelsma Martin. Der war froh über das Angebot. Ab 2015 ist es so weit: "Apateq USA" geht an den Start, "Mitte Januar 2015 werden wir vor neuen Gästen von Universitäten und lokalen Genehmigungsbehörden unseren Contai-ner vorführen", verrät Martin. Wenn Jelsma jetzt in Luxemburg ist, besucht er nicht nur seine Familie, sondern auch das Team von Apateq.



Henk Jelsma leht in Texas USA



Dirk Martin ist Apateq-Vertriebschef



 $\textbf{In sieben Schritten reinigt Apateq Wasser, bis es klar ist} \ \ \textit{Fotos: F. Aussems (m. u.)}$