

Interview

„Es ist für uns wichtig, unsere Produktion langfristig und nachhaltig aufzubauen“

Ende August fand in Stavanger die weltweit zweitgrößte Messe für Öl und Gas – die Offshore Northern Seas (ONS) – statt. Anlässlich dessen verkündete VNG die Gründung der VNG Danmark ApS und den neuesten Lizenzerwerb im Nachbarland Dänemark. **medium gas** sprach mit Beschaffungsvorstand Michael Ludwig über die Upstream-Geschäfte von VNG.



Michael Ludwig,
Vorstand Gasbeschaffung bei VNG

Herr Ludwig, 2006 ist VNG mit einer eigenen E&P-Gesellschaft in Norwegen gestartet, 2009 wurde die Endeavour Energy Norge AS (EEN) übernommen, damit der Einstieg als Produzent besiegelt. Auf der ONS 2010 hat das Unternehmen nun das nächste Upstream-Kapitel eingeläutet – einen Lizenzerwerb auf dem Dänischen Kontinentalschelf. Was bedeutet dieser Schritt für VNG?

Zunächst ist die Gründung der VNG Danmark ApS (VNG Danmark) mit Sitz in Kopenhagen und der Erwerb von Lizenzanteilen auf dem Dänischen Kontinentalschelf ein weiterer Meilenstein für unser angestrebtes Wachstum im E&P-Geschäft. Der Schritt, die Suche nach Kohlenwasserstoffen nun auch auf den Dänischen Kontinentalschelf auszuweiten, lag nahe, da sich das bisherige Fokusgebiet der VNG Norge AS (VNG Norge) in unmittelbarer Nähe befindet. Wir ergreifen damit die Chance zu einer ersten geografischen Diversifizierung unseres E&P-Geschäftes. Das erhöht unsere Erfolgchancen und vermindert gleichzeitig die strategischen Risiken.

Zwei Projekte verfolgt die Tochter der VNG Norge bereits. Wie schätzen Sie die Erfolgsaussichten ein?

Hierbei handelt es sich um unsere Anteile an den Lizenzen DK 4/98 und DK 3/09 mit der Svane-Gasentdeckung und dem Solsort-Ölprospekt, die für uns geologisch und wirtschaftlich sehr attraktiv sind. Beide Lizenzen liegen im Zentrum eines hochprospektiven, aussichtsreichen Be-

reiches der Dänischen Nordsee mit zahlreichen Gas- und Ölentdeckungen. Wir gehen von einem großen Potenzial für weitere Untersuchungen und mögliche Funde aus.

In Norwegen haben sich die Explorationskosten für VNG im vergangenen Jahr stark erhöht. Das Lizenzportfolio der VNG Norge ist von acht auf 25 Lizenzen gestiegen und es wurden sieben Bohrungen abgeteuft. Auch in Dänemark werden weitere Kosten entstehen. Kann Deutschlands Top-3-Importeur diese Kosten stemmen?

Der Aufbau eines E&P-Geschäfts ist immer mit hohen Anfangsinvestitionen verbunden, die sich erst nach einiger Zeit auszahlen. Unternehmen brauchen hier den sprichwörtlich langen Atem. Im Erfolgsfall lassen sich aber hohe Erlöse erzielen. Damit lohnen sich auch die anfänglichen Investitionen wieder.

Die Herausforderung besteht darin, die richtigen Entscheidungen zu treffen und die vorhandenen finanziellen Mittel klug und bedachtsam einzusetzen. Der oberste Grundsatz ist aber: Wir müssen uns die Investitionen immer auch leisten können.

Wie hat es die VNG Norge geschafft, in den vergangenen vier Jahren so schnell und doch so strukturiert und nachhaltig zu wachsen? Dafür braucht es ja nicht nur den finanziellen Zuschuss aus Leipzig, sondern auch qualifizierte Mitarbeiter vor Ort.

Das kann ich mit Stolz betonen: Grundlage für unser erfolgreiches und nachhaltiges Wachstum bilden unsere Mitarbeiter. Ohne ihr ausgezeichnetes Know-how, ihre Kreativität und ihren Einsatz wäre die positive Entwicklung in den letzten Jahren nicht möglich gewesen.

Im Durchschnitt hat jeder der heute rund 50 VNG-Norge-Mitarbeiter 16 Jahre Berufserfahrung. Damit sind wir in Norwegen gut aufgestellt. Weiterhin haben wir in Leipzig ein erfahrenes Team von Upstream-Experten, das sehr eng mit den norwegischen Kollegen zusammenarbeitet. Der große

Erfahrungsschatz aller Mitarbeiter kommt uns bei unseren E&P-Aktivitäten sehr zugute – und hat uns schon jetzt weit vorangebracht. VNG Norge ist bereits heute ein anerkanntes, wenn auch kleines Unternehmen der E&P-Branche auf dem Norwegischen Kontinentalschelf.

2009 war für VNG in Norwegen ein positives Jahr, immerhin konnte ein großer Fund im Agat-Feld gefeiert werden. Ist schon sicher, ob die Funde wirtschaftlich sind, um ausgebaut zu werden?

Ende letzten Jahres konnten wir im Agat-Feld mit der Cyclops-Bohrung einen Fund nachweisen, der Hoffnung macht. Nach vorläufigen Berechnungen weist das Agat-Feld mittlere, bedingte Gasreserven in Höhe von rund 8 Mrd. Sm³ auf.¹ Gegenwärtig laufen die Auswertungen der Bohrung. Die gestalten sich jedoch zeitaufwändiger als wir zu Beginn angenommen haben, sind aber notwendig, um fundierte Aussagen über die geologischen Gegebenheiten treffen zu können und die Lage für eine Erweiterungsbohrung zu bestimmen. Erst mit dieser weiteren Bohrung werden wir genau sagen können, wie aussichtsreich eine wirtschaftliche Entwicklung des Feldes ist.

In einer norwegischen Zeitung war zu lesen, dass VNG Norge ihre Anteile am Agat-Feld teilweise veräußern will. Warum dieser Schritt, wenn das Feld so erfolgversprechend ist?

Es ist üblich im E&P-Geschäft, Anteile von geringerer Höhe an Produktionslizenzen zu halten. Dies, um geologische und finanzielle Risiken zu verringern. Der derzeitige mit 85% verhältnismäßig hohe Anteil der VNG Norge an der PL 270 ist auf den Erwerb der EEN in 2009 zurückzuführen. VNG Norge ist daher bestrebt, einen Teil der Anteile zu veräußern. Der Veräußerungsprozess soll noch in diesem Jahr starten. ▶▶

¹ Anmerkung der Redaktion:
Auf VNG Norge entfallen derzeit 85% dieser Mengen

Fortsetzung von Seite 9

„Es ist für uns wichtig, unsere Produktion langfristig und nachhaltig aufzubauen“

Was geschieht mit den anderen Lizenzen in Norwegen und Dänemark, bei denen Entdeckungen gemacht wurden?

Neben dem Gasfund im Agat-Feld ist VNG Norge an zwei weiteren Entdeckungen auf dem Norwegischen Kontinentalschelf beteiligt, allerdings nur mit geringen Anteilshöhen. Hierbei handelt es sich um die Gasentdeckung Noatun C in der PL 107 und die Ölentdeckung Gygrid in der PL 348. Auf dem Dänischen Kontinentalschelf ist VNG Danmark mit 15 % an der bedeutenden Gasentdeckung Svane beteiligt. Eine Erweiterungsbohrung ist in den nächsten anderthalb Jahren geplant. Erst dieses Ergebnis wird uns fundierte Aussagen über die Größe des Gasfundes liefern.

In der Vergangenheit wurde von 1,5 Milliarden Sm³ Erdgas, die VNG ab dem Jahr 2017 aus dem Upstream-Geschäft gewinnen möchte, gesprochen. Bleibt es bei diesem ehrgeizigen Ziel?

Mengenvorgaben und bestimmte Produktions-erwartungen dienen der Orientierung. Vor einer Bohrung weiß man allerdings nie genau, ob und wie viel Erdgas oder Öl sich im Gestein darunter befindet und ab welchem Zeitraum wie viel davon zu wirtschaftlichen Bedingungen gefördert werden kann. Das von Ihnen genannte Produktionsziel könnten wir relativ schnell erreichen, wenn wir bereits entwickelte Reserven oder produzierende Felder kaufen würden. Das ist jedoch nicht in unserem Interesse, weil dieses anorganische Wachstum in der Regel kaum Wertschöpfung bietet und man die schnellen Erfolge und Erlöse womöglich sogar teuer bezahlen muss.

Das heißt im Umkehrschluss: VNG setzt eher auf ein langsames und konstantes Wachstum?

Richtig. Es ist für uns wichtig, unsere Produktion langfristig und nachhaltig aufzubauen und über den Erwerb von Produktionslizenzen zu wachsen, die sich in einem Explorations- bzw. Pre-PDO²-Stadium, kurz in einem frühen Stadium, befinden. Dabei streben wir ein ausgewogenes Lizenzportfolio an, um die Produktionsrate konstant halten zu können. Unser vorrangiges Ziel ist es, unsere Upstream-Aktivitäten als einen stabilen Geschäftsbereich innerhalb der VNG-Gruppe aufzubauen. Dieser soll sich langfristig selbst tragen und nicht dauerhaft von der finanziellen Unterstützung der VNG abhängig sein, sondern einen wesentlichen Beitrag zum Unternehmensergebnis leisten.

Angesichts eines Überangebotes an Erdgas im europäischen Markt stellt sich die Frage: Lohnt die Eigenproduktion heute überhaupt noch?

Wir sagen ganz klar Ja zur Eigenproduktion, da eigene Produktionsmengen unser klassisches Handelsgeschäft absichern und zur Portfoliooptimierung beitragen können. Natürlich standen Angebot und Nachfrage nach Erdgas im vergangenen Jahr in keinem Verhältnis; die Preise waren entsprechend niedrig. Wir sehen die Ursachen in den Auswirkungen der Wirtschaftskrise und einem Überangebot an LNG. Auch in dieser Situation haben wir mit unserer laufenden Produktion aus den Feldern Njord und Brage Geld verdient. Das macht deutlich, wie wichtig kluge und bedachtsame Investitionsentscheidungen sind. Dessen ungeachtet zeigen die Preise an den Spot- und Terminmärkten derzeit aber auch wieder nach oben, der Markt regelt sich ständig neu.

² PDO = Plan of Development and Operations

Grundsätzlich gilt: Erdgas ist und bleibt eine wichtige Säule im Energiemix. Da Erdgas als fossiler Energieträger der Menschheit nur in begrenztem Maße zur Verfügung steht, gleichzeitig aber der weltweite Energiebedarf ansteigt, gehen wir langfristig von einem steigenden Preis aus.

Eine letzte Frage nach dem Ausblick: Wie geht es in den kommenden Jahren weiter? Wird VNG in naher Zukunft den Lizenzwerb in Russland verkünden oder sogar ins Upstream-Geschäft im Nahen Osten einsteigen?

Unternehmen sind im E&P-Geschäft langfristig nur erfolgreich, wenn sie sich auch auf Länder bezogen breit aufstellen. So können regionale Risiken vermindert und Abhängigkeiten verhindert werden. Wir werden aber einen Schritt nach dem anderen machen. In den kommenden Jahren werden wir uns darauf konzentrieren, die begonnenen Aktivitäten auszubauen und die VNG Norge in Norwegen sowie den angrenzenden Gebieten der Nordsee weiter zu stärken. Ein erster großer Erfolg war hier zweifelsohne die Gründung der VNG Danmark und die Erweiterung des Lizenzportfolios durch Lizenzen auf den Dänischen Kontinentalschelf. Soweit es den Britischen und den Niederländischen Kontinentalschelf betrifft, beobachten wir diese und prüfen Optionen, von denen wir ausgehen, dass sie in unser Portfolio und zu unserer Strategie passen könnten. Dabei können wir uns auch Kooperationen mit interessierten Partnern aus der Energiebranche vorstellen. Verschiedene Gespräche wurden bereits geführt.

Was die Upstream-Aktivitäten in anderen geologisch attraktiven Regionen wie Russland, Nordafrika oder dem Mittleren Osten anbelangt, liegen diese aus den von mir genannten Gründen noch in einiger Ferne. Das darf uns aber nicht davon abhalten, auch diese Regionen genauer zu beobachten, denn das E&P-Geschäft ist ein langfristiges Geschäft, welches auch einer nicht unerheblich langen Anlaufzeit bedarf.

Herr Ludwig, vielen Dank für das Gespräch.



● **Exploration und Produktion ist für VNG ein Eckpfeiler der Versorgungssicherheit**

Mit der Suche und Förderung von Erdgas verfolgt VNG seit dem Jahr 2006 ein zentrales Vorhaben der weiteren Diversifizierung des Bezugsportfolios. Sie ist ein wichtiger Eckpfeiler für die Versorgungssicherheit unserer Kunden in Deutschland und Europa. VNG besitzt über die in Stavanger und Oslo ansässige VNG Norge AS (VNG Norge) Anteile an vierundzwanzig Produktionslizenzen (Stand: 31. August 2010) zur weiteren Exploration und Entwicklung bis hin zur Förderung von Gas und Öl und agiert als Betriebsführer auf dem Norwegischen Kontinentalschelf. Im Bereich des Dänischen Kontinentalschelfs ist VNG über die VNG Danmark ApS an zwei Lizenzen beteiligt.

Die rund fünfzig Mitarbeiter der VNG Norge verfügen über besondere Qualifikationen in den Bereichen Exploration, Gaslagerstättenevaluierung, Bohrvorbereitung und -durchführung sowie Produktion. Dabei werden sie von E&P-Spezialisten der VNG fachlich unterstützt.

● **VNG Norge AS und VNG Danmark ApS**

VNG ist im Sommer 2006 mit der Gründung der E&P-Tochtergesellschaft VNG Norge AS (VNG Norge) in das Upstream-Geschäft auf dem Norwegischen Kontinentalschelf eingestiegen. Wenig später hatte das norwegische Öl- und Energieministerium der VNG eine Präqualifizierung erteilt, die zum Erwerb von Förderlizenzen berechtigt. Nur ein Jahr später, im Juli 2007 erhielt die VNG Norge die ersten Lizenzen vom norwegischen Staat.

Ein erster Meilenstein im Upstream-Geschäft wurde im April 2009 besiegelt, als VNG die Endeavour Energy Norge AS (EEN) erwarb. Die VNG Norge vergrößerte damit ihr Lizenzportfolio auf über 20 Lizenzen, wurde Betriebsführer in einigen dieser Lizenzen und erhielt erstmals Anteile an produzierenden Feldern (Brage und Njord). Die Integration und Verschmelzung von VNG Norge und EEN zur heutigen VNG Norge mit den Standorten Stavanger und Oslo verlief erfolgreich.

Ein weiterer Meilenstein ist die Gründung der VNG Danmark ApS (VNG Danmark) als 100%-ige Tochtergesellschaft der VNG Norge. VNG Danmark wird für die E&P-Aktivitäten der VNG im dänischen Teil der Nordsee zuständig sein. Die Gesellschaft hat vorläufig kein eigenes Personal, da die geologischen und operativen Arbeiten von der VNG Norge auf Grundlage entsprechender Dienstleistungsverträge durchgeführt werden.

▶ www.vng.de | www.vng.no