

„Es wird ein riesiger Schub kommen“

VDI nachrichten, Düsseldorf, 15. 2. 08, ps -

Die Erdwärme gehört zu den vielversprechendsten regenerativen Energiequellen. Um sie nutzbar zu machen bedarf es einer hoch entwickelten Bohrtechnik. Zu den Spezialisten auf diesem Gebiet gehört die Daldrup & Söhne AG aus Ascheberg. Das Familienunternehmen, das 2007 an die Börse gegangen ist, rechnet mit kräftigem Wachstum. Fragen an Vorstandschef Josef Daldrup.

VDI nachrichten: Herr Daldrup, wie gut ist die Auftragslage Ihres Unternehmens?

Daldrup: Unsere 35 Bohrgeräte sind deutlich länger als ein Jahr ausgebucht. Das haben wir in dieser Form noch nie erlebt. Das ist dem gesamten Rohstoffmarkt geschuldet, vom Öl bis zu Kupfer oder Kohle. Zudem zieht der Bedarf im Bereich der Geothermie große Kapazitäten vom Markt.

VDI nachrichten: Wonach bohren Sie?

Daldrup: Wir kommen vom Brunnenbau, aus der praktischen Wassergewinnung: Mineralwasserbrunnen, Kühlwasserbrunnen, Trinkwasserbrunnen. Wir bohren aber auch nach zahlreichen Rohstoffen wie Kalk, Kupfer oder Ölen.

VDI nachrichten: Sie bieten die Bohrtechnik aber nicht nur als Dienstleistung an sondern entwickeln auch selbst.

Daldrup: Ja, wir entwickeln auch eigene Technologien. Zur Zeit arbeiten wir beispielsweise zusammen mit einer großen Erdölfirma an neuen Ablenkbohrtechniken. Mit dieser Technik können wir von einem Bohrstandort aus sehr weite Abstände zwischen dem Entnahmepunkt für heißes Wasser und dem Punkt zur Wiedereinleitung von kaltem Wasser schaffen. Bei einer Tiefe von 2500 m ist beispielsweise eine Ablenkung beider Punkte um 2500 m

möglich. Mit dieser Technik vermeiden wir lange oberirdische Leitungen zur Rückführung des Wassers, die sind in dicht besiedelten Gebieten sehr schwierig zu realisieren.

Ein anderes Projekt ist die Versorgung des „20-Euro-Hauses“ mit Wärme aus Geothermie. Die Heizkosten für ein Reihenhaus sollen damit auf 20 € bis 25 € je Monat sinken. Dafür entwickeln wir besondere Bohrtechniken und speziell isolierte Materialien. Grundlage des Konzepts ist eine Mischung aus Oberflächengeothermie und Tiefengeothermie. Neben dem privaten Häuslebauer ist die Technik natürlich vor allem für kommunale Einrichtungen interessant, etwa für Schwimmbäder.

VDI nachrichten: Wo liegen die Vorteile der Geothermie im Vergleich zu anderen regenerativen Energien?

Daldrup: Vor allem darin, dass sie grundlastfähig ist. Sie ist fast wartungsfrei, benötigt oberirdisch wenig Platz. Da reicht eine kleine Garage. Und im Gegensatz zur hoch subventionierten Solarbranche ist sie konkurrenzfähig. Die Wirtschaftlichkeit steigt. Für das Arnberger Freizeitbad „Nass“, das mit Wärme aus Geothermie versorgt wird, hat das Fraunhofer Institut eine Amortisationszeit von 15 Jahren ausgerechnet. Grundlage der Kalkulation war ein Ölpreis von 33 \$ je Barrel. Letzte Woche stand der Ölpreis bei rund 95 \$...

VDI nachrichten: Wie tief bohren Sie?

Daldrup: Unsere aktuellen Bohrungen gehen bis in 4000 m Tiefe. Wir können bis zu 5000 m tief bohren, dafür liegen uns auch Anfragen vor. Da das Erneuerbare Energien Gesetz zum 1. Januar geändert wurde, wird es aber noch bis etwa Ende März dauern, bis die ersten Aufträge fest vergeben werden. Die Initiatoren müssen warten, bis sie feste Zusagen auf ihre Förderanträge haben.

Bezogen auf die Geothermie lässt sich sagen: Je tiefer gebohrt wird, desto heißer das Wasser. Andererseits gibt es Standorte, an denen eine 2500 Meter tiefe Bohrung für ein Geothermisches Kraftwerk ausreicht. Bei 4000 Metern sind schon 80 % abgedeckt. Und die Kosten steigen mit zunehmender Tiefe exponentiell.

VDI nachrichten: Wenn Sie heute einen Auftrag erhalten, wie lange dauert es dann bis die Bohrung beginnt?

Daldrup: Ein gutes Jahr wird das dauern. Wir können die aktuelle Nachfrage nicht abdecken.

VDI nachrichten: Wie lange dauert es bis Sie bei Bohrungen eine Tiefe von 3000 m erreichen? Wie lange braucht es für 5000 m?

Daldrup: Darüber lässt sich keine pauschale Aussage treffen. Es hängt vor allem von der Härte des Gesteins ab. Wenn Sie im Sauerland im Quarzit bohren, dauert es lange. In den Sanden und Tonen der norddeutschen Tiefebene kommen Sie dagegen schnell voran.

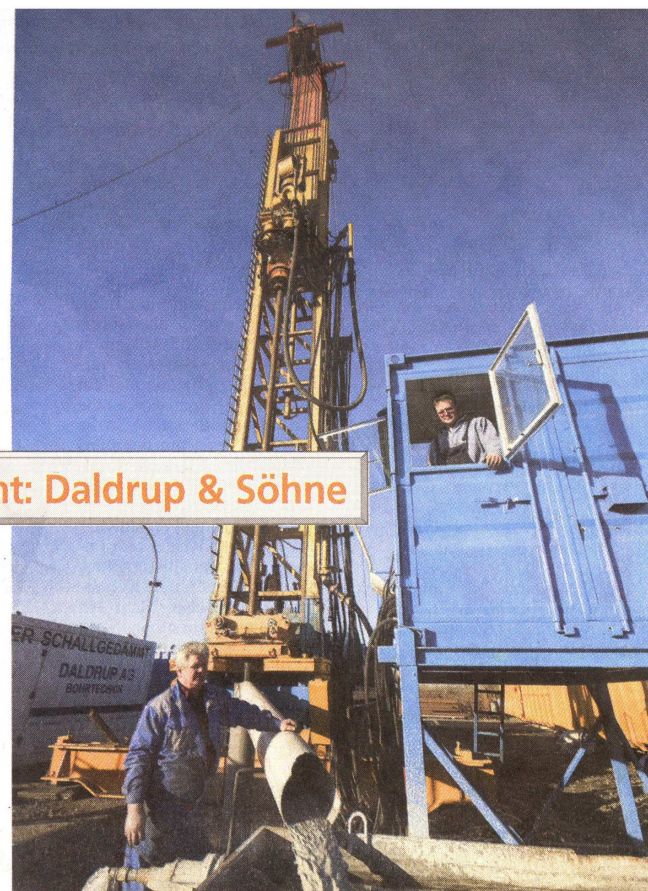
VDI nachrichten: Gibt es etwas, das man heute nicht bohren kann?

Daldrup: Nein, mit Diamantkronen kommen Sie überall durch.

VDI nachrichten: Welchen Anteil hatte das Geschäftsfeld geothermische Bohrungen im Geschäftsjahr 2007? Und welchen Anteil soll es künftig haben?

Daldrup: 2007 kam knapp ein Drittel der Umsätze aus diesem Geschäftsbereich. Es ist aber noch nicht alles abgerechnet. Die Sparte wird aber deutlich überproportional wachsen, das lässt sich aufgrund unseres Auftragsstandes klar sagen. Unser Ziel liegt bei einem Anteil von 70 % innerhalb von zwei bis drei Jahren.

VDI nachrichten: Welche Konkurrenzen haben Sie?



Insight: Daldrup & Söhne

Seit Jahrzehnten erfolgreich in der Bohrtechnik: Daldrup & Söhne aus dem westfälischen Ascheberg will vor allem im Geschäftsfeld Geothermie kräftig wachsen. Foto (2): Zillmann

Daldrup: Zurzeit gibt es sehr wenig Konkurrenz. Wir rechnen aber damit, dass auf jeden Fall die Isländer kommen werden. Die muss man als Konkurrenten auch ernst nehmen. In Island steckt man den Finger in die Erde und hat Geothermie, die habe jahrzehntelange Erfahrung auf dem Gebiet. Ein bekannteres isländische Unternehmen ist Iceland Drilling; wir erwarten, dass die in nächster Zeit auch an die Börse gehen. Ansonsten sind die klassischen Öl- und Gasbohrfirmen in der Lage, diese Bohrungen durchzuführen. Solange der Druck auf den Ölpreis anhält, interessieren die sich allerdings weniger für diesen Markt. Das ist eine andere Kultur. Der Öl- und Gasmarkt saugt alles an Kapazitäten ab. In den nächsten Jahren wird es aus dieser Ecke keine großen Druck auf die Margen geben.

VDI nachrichten: Wo sehen Sie Ihre Stärken gegenüber Wettbewerbern?

Daldrup: Unsere Auftraggeber sind meist Kommunen, halbkommunale Gesellschaften, mittelständische Firmen. Mit diesen Kunden gehen wir seit

50 Jahren um. Wir wissen, wie die ticken. Wir übernehmen auch einige Risiken, die die Konkurrenten aus dem Öl- und Gasgeschäft möglicherweise ablehnen würden. Wir sind die Kultur der Auftraggeber gewöhnt. Die Technik ist bei uns vorhanden, Geothermie ist nichts anderes als übertiefer Brunnenbau. Wer 1500 Meter tief bohren kann, kann das auch 5000 Meter tief.

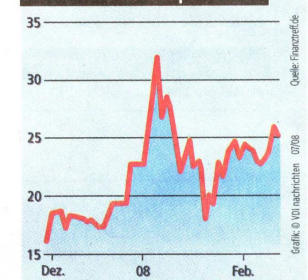
VDI nachrichten: Es werden derzeit kaum geothermische Kraftwerke gebaut und eröffnet. Wie groß ist die Nachfrage nach Tiefenbohrungen?

Daldrup: Allein in Bayern sind aktuell 100 Bohrstandorte bewilligt, so genannte Claims. Bis vor einem halben Jahr waren das noch um die 60. Das wesentliche Investitionshemmnis war bisher das Bohrrisiko, man spricht auch vom Fündigkeitsrisiko. Das hat sich inzwischen deutlich verbessert. Die KfW nimmt den Betreiber das Risiko fast vollständig ab. Das geht aus den Richtlinien zur Förderung von Maßnahmen zur Nutzung erneuerbarer Energien im Wärmemarkt hervor, die

Das Unternehmen

- Die Daldrup & Söhne AG wurde 1946 im westfälischen Ascheberg gegründet. Der Umsatz betrug 2006 rund 25 Mio. € bei einem EBIT von 4 Mio. €. Beschäftigt werden etwa 150 Mitarbeiter.
- Das Unternehmen hat sich auf Bohrungen und umwelttechnische Dienstleistungen spezialisiert. Es gliedert sich in die Geschäftsbereiche Geothermie, Wassergewinnung, Rohstoffe/Exploration sowie umwelttechnische Dienstleistungen. Das stärkste Wachstum wird im Geschäftsfeld Geothermie erwartet.
- Im November 2007 ging Daldrup & Söhne an die Börse, der Bruttoplatzierungserlös betrug rund 18,4 Mio. €. Gut ein Viertel der Aktien befinden sich in Streubesitz, den Rest hält die Gründerfamilie Daldrup.
- Mit den Erlösen aus dem Börsengang will Daldrup unter anderem seinen Gerätepark modernisieren. Künftig sollen Tiefenbohrungen bis zu 5000 m angeboten werden. cl

Aktienkurs Daldrup & Söhne



zum 1. Januar in Kraft getreten sind. Die müssen noch von der Europäischen Kommission genehmigt werden, Stichtag ist aber der 1.1.2008. Und es gibt Versicherer, die das Fündigkeitsrisiko bezahlbar abdecken.

Es wird ein riesiger Schub kommen. Zudem steigen jetzt auch die Großen, wie E.ON, EnBW und RWE in diese Projekte ein. Für die nächsten Jahre mache ich mir keine Sorgen um den Markt.

VDI nachrichten: Wo sehen Sie Ihre wichtigsten Märkte?

Daldrup: Unser Schwerpunkt liegt in Europa, zumindest mittelfristig wird das auch so bleiben. Sehr gut sind wir in Holland im Geschäft. In Herlen werden beispielsweise 4000 Wohnungen mit Wärme aus Geothermie versorgt. Im Raum Delft und den Haag sind wir viel für die Industrie tätig. Wir haben jetzt die ersten Anfragen aus Frankreich; das Pariser Becken eignet sich sehr gut für die Nutzung der Geothermie.

CHRISTOPH LÜTZENKIRCHEN

Das vollständige Interview finden Sie im Internet unter: www.vdi-nachrichten.com/daldrup

Josef Daldrup: Lauffreudig und schmetterstark

Bereits im Alter von 23 Jahren musste Josef Daldrup den Brunnenbau- und Bohrbetrieb des erkrankten Vaters übernehmen. Der heute 54-Jährige befand sich noch am Beginn seines Ingenieurstudiums der Siedlungswasserwirtschaft. Nach handwerklicher Ausbildung als Sanitär- und Heizungsbauer und Brunnenbauer (Meister) hatte er



auf dem zweiten Bildungsweg das Abitur gemacht. Daldrup ist überzeugter Mittelständler. Er habe Spaß daran, etwas gestalten zu können, sagt der Vater von vier Kindern – drei arbeiten bereits im Betrieb mit. Mit täglichem Joggen und aktiven Tischtennispartien (inklusive wöchentlichen Wettkämpfen) hält Daldrup sich fit. cl