

## Erstes Gas aus der algerischen Sahara

An einem der heißesten Orte der Welt, im Reggane-Becken in der algerischen Sahara, wird seit wenigen Monaten Gas produziert.

**Das Konsortium Groupement Reggane Nord**, an dem DEA einen Anteil von 19,5 Prozent hält, hat Ende 2017 die Förderung erfolgreich aufgenommen. Im Lauf des Jahres 2018 wird aus vier von sechs Feldern Erdgas produziert. Angepeilt ist eine durchschnittliche Tagesproduktion von acht Millionen Kubikmetern Gas (46.000 Barrel Öläquivalente pro Tag).

Algerien ist der führende Erdgasproduzent in Afrika und einer der drei Top-Erdgaslieferanten für Europa. Der Öl- und Gassektor ist das Rückgrat der algerischen Wirtschaft. Reggane Nord ist das erste Gasprojekt, das in dieser Region im Südwesten des Landes in Produktion gegangen ist. »Das von uns mitgeförderte Gas wird wesentlich zur Entwicklung des algerischen Energiesektors und ebenso zum weiteren Wachstum von DEA beitragen«, sagt Maria Moræus

Hanssen, Vorstandsvorsitzende der DEA. Der DEA-Anteil an den förderbaren Gasreserven wird auf 50 Millionen Barrel Öläquivalente beziffert. Nach den jahrelangen intensiven Entwicklungsarbeiten sei der Beginn der Förderung ein echter Meilenstein. »Nun gilt es, das Projekt erfolgreich in die nächste Phase zu führen, mit einer stabilen Produktion und einer weiteren Entwicklung der restlichen Felder«, ergänzt Dirk Warzecha, COO der DEA.

Die Anfänge vor 15 Jahren waren denkwürdig. Reggane ist für Mensch und Material eine Herausforderung, das sengende Wüstenklima ist extrem. Im Sommer liegen die durchschnittlichen Tagestemperaturen zwischen 40 und 47 Grad Celsius, es wurden auch schon Temperaturen von bis zu 60 Grad Celsius gemessen. In der Oasenstadt Reggane, die 1.500 Kilometer von der Hauptstadt Algier und genauso weit von der Küste entfernt ist, leben etwa 20.000 Einwohner. Die Erdgasfelder liegen im Norden und Osten der Stadt, in einer flachen Geröllwüste. Sie erstrecken sich über 1.800 Quadratkilometer. Das stellt hohe Anforderungen an die Logistik. Die erste Bohrung im Projekt Reggane Nord hatte daher auch nicht Erdgas zum Ziel, sondern Wasser. Ohne Wasser kein Überleben.

Pro Bohrung sind mehr als 150 Mitarbeiter im Einsatz, in Spitzenzeiten waren 6.400 Menschen vor Ort beschäftigt. Aufgrund der fehlenden Infrastruktur in dieser entlegenen Gegend mussten eine kleine Flugzeugpiste, Straßen und ein Wohnquartier für circa 250 Mitarbeiter des Konsortiums gebaut werden, damit das Team überhaupt in der zentralen Aufbereitungsanlage arbeiten kann. Hinzu kam eine Unterkunft für 200 Sicherheitskräfte, die permanent im Camp stationiert sind. Während der Bohraktivitäten müssen auch dezentral auf jeder Bohranlage Unterkünfte für Mitarbeiter und Sicherheitskräfte vorhanden sein. In

den Öl und Gas produzierenden Ländern Nordafrikas ist Sicherheit grundsätzlich ein wichtiges Thema.

### DEA bringt ihre gesamte Erfahrung ein

Im Projekt ist das Know-how der DEA vor allem in der Bohr- und Lagerstättentechnik gefragt. Geologisch betrachtet ist das Reservoir sehr komplex, vor allem aufgrund seiner Heterogenität und der abgegrenzten Kompartments. DEA bringt ihre gesamte Erfahrung ein, um die Bohrkampagnen zu optimieren und so Produktivität und Effizienz zu steigern.

DEA hat das Projekt von Beginn an von Hamburg aus gesteuert. Sameh Sabry, General Manager DEA Algeria, sieht in der Zusammenarbeit über Bereichsgrenzen und Funktionen hinweg ein Modell für künftige große Projekte, in denen DEA nicht Betriebsführer ist. Die 22 Mitarbeiter im Team verwenden nur zwischen 15 und 85 Prozent ihrer Arbeitszeit für das Reggane-Projekt, den anderen Teil für andere Aufgaben im Unternehmen. Das entspricht sieben Vollzeitstellen. »Diese Projektorganisation bietet viele Vorteile und hat sich sehr bewährt«, sagt Sabry. »Wir haben die Ressourcen gebündelt und den Beitrag der Kollegen entsprechend der unterschiedlichen Phasen im Projekt flexibel und sachgerecht angepasst.«

### Das Team bringt das Projekt voran

Reibungslos verliefen die Übergaben im Management, von Christoph Schlichter über Jone Hess zu Sameh Sabry. Dies ist maßgeblich dem Reggane-Projektteam unter der Leitung von Gunter Harms und Achim Lehmann zu verdanken.

Der General Manager unterstreicht, dass Reggane gezeigt habe, dass ein Unternehmen auch als Non-Operating-Partner sehr viel bewirken und ein Projekt wirklich beeinflussen könne. »Wir haben unter anderem dazu beigetragen, technische Probleme zu lösen, die beste Bohrreihenfolge zu finden, die Bohrlochtests und den Komplettierungsansatz zu optimieren sowie das Arbeitsprogramm bestmöglich zu gestalten. Außerdem haben wir Kostensenkungsmaßnahmen initiiert«, so Sabry.

Das Konsortium arbeitet nun weiter an der Inbetriebnahme der Aufbereitungsanlagen und fährt die Produktion weiter hoch. Diese wird durch ein intensives Monitoring, Bohrlochtests und ein Lagerstättenmanagement weiter optimiert. Der Beginn der Produktion bedeutet aber nicht das Ende der weiteren Feldesentwicklung. »Wir konzentrieren uns derzeit auf die Anbindung weiterer Bohrungen und auf die Verabschiedung der zweiten Bohrkampagne, die in der zweiten Jahreshälfte starten soll«, sagt Sabry. Bisher sind 23 Bohrungen abgeteufelt, von denen zehn in der Startphase in die zentrale Gasaufbereitungsanlage eingebunden werden. Bis zum Sommer 2018 will das Konsortium außerdem die Endabnahme der Anlagen erreicht haben. ▲



## Ein Jahr am fremden Schreibtisch

Ein Pilotprojekt eröffnet Mitarbeitern der DEA intensiven Einblick in einen anderen Arbeitsbereich. Alle Seiten profitieren.

**Wie arbeitet unser Einkauf genau?** Was will er, was braucht er, was leistet er für uns? Zwei DEA-Mitarbeiter aus der Anlagentechnik und der Bohrtechnik verschaffen sich derzeit in einem Pilotprojekt Antworten auf diese Fragen. Ein Jahr lang lassen sie ihren eigentlichen Job ruhen und sind ausschließlich im Procurement tätig.

»Job Rotation« ist das Stichwort, und von diesem Wechsel der Perspektive profitieren alle Seiten. »Unser Ziel ist es, ein gegenseitiges Verständnis für die Bedürfnisse des jeweilig anderen Fachbereichs zu wecken. So machen wir aus Schnittstellen Nahtstellen«, sagt Stefan Wirth, Einkaufsleiter der DEA.

Andreas Bartels und Moritz Pirker haben bereits einige Monate in der für sie neuen Abteilung absolviert und nach

eigenem Bekunden eine Menge gelernt. Nicht immer läuft alles perfekt in der Zusammenarbeit zwischen den technischen Abteilungen und dem Einkauf, das liegt in der Natur der Sache. Wenn die Anlagentechnik oder die Bohrtechnik eine Bestellung aufgeben, haben sie genaue Vorstellungen, was sie technisch benötigen. Und dann möchten sie, dass das Ganze bestellt und schnell geliefert wird. In seiner bisherigen Zeit im Einkauf habe er jedoch gelernt, dass dort andere Anforderungen berücksichtigt werden müssen, sagt Bartels. »Die Kollegen klopfen bei einer Ausschreibung viele Dinge ab, von den Vertragsanmerkungen der Auftragnehmer bis hin zu den Preisen. Es ist viel Abstimmung nötig, bis man das eigentliche Ziel erreicht«, so der Ingenieur.

### Wissenstransfer in beide Richtungen

Das sieht Einkaufsleiter Wirth genauso: »Es geht selten um einen einfachen Bestellvorgang, bei dem man einfach auf einen Knopf drückt. Wir wollen zum Beispiel auch ein hochwertiges Lieferantenportfolio aufbauen, das wir immer wieder anpassen.« Wirth ist überzeugt, dass sich die Qualität der Bedarfsanforderungen aus den technischen Abteilungen erhöht, wenn den Technikern die einkaufsrelevanten Prozesse klar sind. Entscheidend ist die genaue Beschreibung der Anforderung oder Spezifikation. Nur was beschrieben ist, kann auch verhandelt und bestellt werden.

Der Wissenstransfer geht aber nicht nur in die eine Richtung. Umgekehrt verstehen auch die Einkaufskollegen durch den engen Kontakt mit den beiden Technikern besser, wie deren Abteilungen ticken und was sie fordern. Dieser Austausch und das bessere Verständnis sorgen dafür, dass günstigere Preise verhandelt werden können. Es ist ein Wissens- und Know-how-Transfer in beide Richtungen. Durch das tägliche Miteinander entstehen Brücken, die auch künftig tragen sollen.

Persönlich lerne man ebenfalls eine Menge, und zwar nicht nur die Anwendung von SAP-Programmen oder anderer Tools. Als Techniker hat man beispielsweise mit dem Thema Verhandlungen eher wenig zu tun, im Einkauf sind sie das tägliche Geschäft. Beide Techniker finden es interessant, sich mit Verhandlungsstrategien zu beschäftigen. »Auch Verträge waren für mich bisher ein eher abstraktes Thema. Als Einkäufer bekommt man eine ganz andere Sicht auf deren Inhalt, Struktur und die Wichtigkeit«, sagt Pirker und unterstreicht die Möglichkeit neuer Einblicke. »Mir ist wichtig, nicht nur der Fachmann für die Technik zu sein, sondern wirtschaftliche und unternehmerische Hintergründe kennenzulernen und über den Tellerrand zu blicken.« Beide verstehen das Angebot zur Job-Rotation als eine Motivation. »DEA entwickelt und motiviert mit einem Programm wie diesem ihre Mitarbeiter«, ist Bartels überzeugt.

Da DEA Anfang 2018 einen externen Dienstleister beauftragt habe, bestimmte Einkaufstätigkeiten wie zum Beispiel die Angebotseinholung und Bestellschreibung für kleinere Aufträge zu übernehmen, sei es für die Techniker umso wichtiger, die Einkaufsprozesse zu verstehen, so Bartels. »Ich möchte, dass meine Abteilung von dem, was ich gelernt habe, künftig profitiert und versteht, welche Anforderungen der Einkauf an uns stellt«, sagt Bartels. Sein neu geschulter Blick zeige ihm, welche Prozesse und Standards die Anlagentechnik optimieren müsse, um gemeinsam mit dem Einkauf zum besten Ergebnis zu gelangen. Das ist das Ziel. ▲