

Oil & Gas reality check 2011

Die Top-10-Themen für die Öl- und Gaswirtschaft in diesem Jahr

Zusammenfassung der wesentlichen Erkenntnisse und Erwartungen

Zum zweiten Mal haben die Energy-&Resources-Experten aus der globalen Organisation von Deloitte Prognosen für die Themen und Trends der Öl- und Gaswirtschaft des kommenden Jahres aufgestellt. Dafür wurden weltweit Interviews mit Kunden, Branchenexperten sowie Industriespezialisten von Deloitte durchgeführt.

Der Inhalt der Prognose soll sowohl informative Anhaltspunkte für Strategien und Maßnahmen geben als auch Grundlage für Diskussionen und Debatten sein.

Als einfaches und dennoch globales Maß des Wirtschaftsaufschwungs gelten der Ölpreis und seine Volatilität bzw. Stabilität. Diese beeinflussen sämtliche Formen der Energieproduktion und -nutzung direkt oder indirekt.

1. Tiefseebohrungen – Neues Voranschreiten unter Vorbehalt

Trotz des bedeutenden Fortschritts von erneuerbaren Energien werden Öl und Gas auch in den nächsten 25 Jahren den Großteil der weltweiten Energieversorgung sichern. Der Drang vieler Nationen nach eigenen Ressourcen an Gas und Öl sowie höhere Preise auf den Weltenergiemärkten führen zu vermehrten Tiefsee-Erkundungen und -Bohrungen.

Nach den Vorkommnissen im Golf von Mexiko müssen die Öl- und Gasproduzenten ihre Sicherheitsvorschriften überarbeiten und so eine Grundlage für ihre Explorationstätigkeiten schaffen. Dies geht mit dem Management von EH&S-Risiken (environmental, health and safety) einher und erfordert für deren Bewältigung neue Methoden und Instrumente. Entlang der kompletten Wertkette werden auch die verschiedenen Teilnehmer an diesem Prozess ihre Rolle aufgrund der verschärften Sicherheits- und Haftungsanforderungen überprüfen.

Einige Experten gehen bspw. aufgrund der Ereignisse in der Vergangenheit nun von notwendigen Versicherungssummen in einer Höhe von jährlich 10–20 Mrd. US\$ für Unternehmen aus dem Offshore-Ölbereich aus. Diese Dimension macht die Notwendigkeit einer neuen Struktur für Versicherer und Rückversicherer deutlich, welche z.B. auf Erfahrungen und Modelle aus der Atomenergie zurückgreifen könnte.



2. Käufer gesucht – Schiefergas erreicht neue Märkte

Der Zugang zu dem sogenannten unkonventionellen Gas bzw. Schiefergas, vor allem in Nordamerika, spiegelt sich bereits bei den Preisen von unkonventionellem und auch flüssigem Gas (LNG) wieder. Der verbesserte Zugang zu diesen schwerer zugänglichen Gasvorkommen hat das Gesicht der Energiewirtschaft in den USA verändert und neue Exportmöglichkeiten geschaffen. Als ein wesentlicher, die zukünftigen globalen Energiemärkte beeinflussender Faktor gilt der prognostizierte Energiebedarf in China, der eine Vervierfachung der Gasnachfrage von 80 Millionen Kubikmetern im Jahr 2009 auf 320 Millionen Kubikmeter zum Ende des Jahrzehnts erwarten lässt. Dementsprechend wird Erdgas als die am stärksten wachsende Primärenergie der nächsten 20 Jahre bewertet. Unkonventionelles Gas kann eine „Game-changing“-Option sein, hierzu können u.U. auch die vermuteten Vorkommen in Westdeutschland gezählt werden. Dennoch sind auch negative Aspekte, wie Verzögerungen bei der Gewinnung von unkonventionellem Gas oder Sicherheits- und ökologische Risiken, zu nennen. Zu bedenken ist auch, dass die Konzentration auf das Schiefergas wiederum Infrastruktur-Projekte aus dem Bereich des flüssigen Gases (LNG) zum Erliegen kommen lässt.

3. Nordsee – (Wieder-)Aufleben der Tide

Die aktuell über 300 Lizenzen für die Öl-Exploration von vorhandenen und neuen Gebieten spiegeln das große und anhaltende Interesse an Investitionen in der Nordsee eindeutig wider. Diese Zahl steht daher in einem starken Kontrast zum vergangenen Jahr, in welchem sich die Beschaffung von Kapital für Energieunternehmen schwieriger gestaltete.

Mithilfe neuer technologischer Möglichkeiten wollen Investoren nun die Möglichkeit nutzen, Ölfunde und bereits bestehende Ölfelder noch weiter auszuschöpfen. Die Weiterentwicklung von Technologien und Prozessen macht so auch Tiefen oder Regionen, die bisher als unerschließbar bzw. nicht wirtschaftlich galten, zu einer realen Option.

Während die durchschnittliche Größe von Ölfunden im Offshore-Bereich schrumpft, kann andererseits im Bereich der Entwicklung von kleineren Feldern mit verkürzten Zeiträumen geplant werden. Der Trend geht daher dahin, einen standardisierten Ansatz und entsprechend standardisiertes Equipment für die Entwicklung von klei-

nen Feldern einzusetzen und so eine schnelle Aufnahme der Produktion zu erzielen. Dies steht im Gegensatz zu den großen Ölfeldern, welche meist individuell geplant werden müssen. Im Vergleich können nach Expertenmeinungen Kostenreduktionen von 30 bis 40% aufgrund von Standardlösungen für kleinere Projekte erzielt werden. Auch im Bereich der für das Erreichen der Felder notwendigen Schiffe können durch Verbesserungen im operativen Ablauf Kostenersparnisse von 10 bis 20% verwirklicht werden.

In Anbetracht der weiterhin wachsenden Nachfrage nach Öl werden die Aktivitäten zu Exploration und Produktion in der Nordsee in den nächsten Jahren insgesamt eine große Rolle spielen.

4. Asiatische Staatsunternehmen – im Zugzwang von Upstream-Akquisitionen

Als Beispiel für die intensiven Akquisitionstätigkeiten von bisher primär im eigenen Land auftretenden Erdölfirmen, den sog. NOC (National Oil Companies) in Asien, steht die Übernahme von Dana Petroleum durch die staatliche Ölgesellschaft von Korea. Dies ist allerdings nur ein Beispiel für das zielgerichtete Vorgehen von asiatischen Ländern zur Sicherung von zukünftigen Gas- und Ölvorräten.

Der Drang nach Primärenergie treibt das Interesse an Energieunternehmen und deren Kauf oft auch zu Preisen über dem Marktpreis seitens der meist staatlichen Öl- und Gasunternehmen aus Asien. Begünstigt werden diese M&A-Aktivitäten der Staatsunternehmen von der finanziellen Überlegenheit gegenüber Wettbewerbern, für die die Finanzierung ihres anorganischen Wachstums oftmals schwierig ist. Zusätzliche Anreize wurden durch die Ölpreise geschaffen, die sich im Vergleich zu den letzten sehr volatilen 18 Monaten nun auf einem stabilen bis steigenden Niveau bewegen.

Die genannten Fakten sprechen dafür, dass auch in den kommenden Monaten M&A-Aktivitäten durch staatliche Ölunternehmen vor allem aus China, Korea und Indien zu erwarten sind. Der Fokus dieser M&A-Vorgehen wird sich in Richtung Westafrika verschieben, wo eine Kombination aus investorfrendlichen Regierungen, Neuentdeckungen von Öl- und Gasreserven und der Präsenz von kleinen, für einen Erwerb geeigneten Unternehmen das positive Bild prägt.

5. Globale Öl- und Gasunternehmen – erneuerbare Energien anderen überlassen

Trotz des Einflusses von Maßnahmen und Konzepten zur Bekämpfung der Klimaveränderung wird die zukünftige Nachfrage nach fossilen Brennstoffen weiterhin sehr hoch sein. Nach Prognosen der Vereinten Nationen wird die Zahl der Bevölkerung bis Mitte des Jahrhunderts um 2 Milliarden Menschen zunehmen. Gleichzeitig werden bis zu 3 Milliarden Menschen in Schwellenländern ein Auto besitzen und bis 2030 den Lebensstil einer westlichen Konsumgesellschaft erreicht haben. Dieses Wachstum zieht trotz der verstärkten Nutzung von Wind- und Solarenergie einen entsprechend hohen Bedarf nach fossilen Brennstoffen mit sich. Das wiederum bedeutet, dass viele der global tätigen Öl- und Gaskonzerne sich weiter auf ihre bisherigen Kernkompetenzen fokussieren können.

Während also die Wirtschaft und die Politik vermehrt auf alternative Energiequellen setzen, betrachten tatsächlich zahlreiche Öl- und Gasunternehmen alternative Energieproduktion als außerhalb des eigenen „Scope“.

6. Operational Excellence – Bereicherung durch potenzielle Partner

Die Erfüllung der zukünftigen Energienachfrage wird von der Möglichkeit zur Bildung von globalen Partnerschaften unter den jeweiligen Öl- und Gasunternehmen abhängen. Für eine Kooperation mit internationalen Energieunternehmen bestehen bei staatlichen Unternehmen der Öl- und Gasbranche meist hohe Forderungen hinsichtlich Technologie, Kapital oder Know-how-Transfer, z.B. für ein Risikomanagement. Ein Grund hierfür ist das Paradigma der sozialen, finanziellen und umweltpolitischen Risiken, denen man sich nach der Katastrophe im Golf von Mexiko nun bewusst ist. Zudem werden ausländische Investoren nun eher hinsichtlich ihrer Fähigkeit zur Erfüllung von nationalen Sicherheitsvorschriften in Bezug auf Wasser-, Land- und Umweltschutzvorgaben beurteilt. Auch seitens der international agierenden Unternehmen beschränkt man sich nicht mehr nur auf eine Technologieführerschaft, sondern ist sich des Integrationsbedarfs sowie der relevanten Sicherheits- und Umweltaspekte bewusst.

Die Gemeinsamkeit von gleichen Prinzipien wird somit zum Erfolgsfaktor für Partnerschaften zwischen international agierenden Erdölfirmen und NOC.

7. Russland und China – von der Energie des Nachbarn profitieren

Nach langwierigen Verhandlungen hinsichtlich einer Kooperation im Energiesektor haben die Energieriesen Russland und China ein neues Zeitalter für eine Zusammenarbeit eingeleitet; erstmals wird eine grenzüberschreitende Ölpipeline fertiggestellt, die nun beide Länder verbindet.

Die Ölpipeline zwischen Russland und China wurde mit der „Eastern Siberia – Pacific Ocean (ESPO)“ verwirklicht. Die Kooperation wird als Win-Win-Situation verstanden, da Russland von den neuen Exportmöglichkeiten profitiert und China so ein Stück weit die hohen Transitgebühren der Produzenten aus dem Mittleren Osten umgehen kann. Für Russland dient diese Pipeline als Ausgleich zu den Exporten in die EU, wo unkonventionelles und flüssiges Gas stark an Bedeutung gewonnen haben. Für China stellt die Pipeline ein Mittel zur Sicherung der Ölversorgung und zur Stabilisierung der Ölpreise in China dar.

Dieses Zeichen der neuen Ära von Energiekooperationen eröffnet zudem weitere strategische Möglichkeiten, am wachsenden asiatischen Energiebedarf teilzuhaben und so z.B. auch die Kooperation zwischen Russland und Vietnam zu stärken. Das Interesse der asiatischen Länder an langfristigen Lieferverträgen und stabilen Preisniveaus entspricht dem Wachstumstrend der Öl- und Gasexporte aus Russland, welche bis 2015 zwischen 10 und 13% steigen sollen.

8. Mittlerer Osten – Engpässe trotz Überfluss

Trotz der riesigen Gasvorkommen sind viele der Golfstaaten nicht in der Lage, diese zu nutzen. Das „Gulf Cooperation Council – GCC“ (Bahrain, Kuwait, Oman, Katar, Saudi-Arabien und die Vereinigten Arabischen Emirate) besitzt zwar mehr als 23% der globalen Gasreserven, dennoch ist das Gebiet von zunehmenden Gasegipässen geprägt.

So sind Schiffe aus Europa und Asien mit flüssigem Gas (LNG) keine Seltenheit in dieser Region. Ein Faktor für diese rasant wachsende Nachfrage nach Gas und Strom ist der Boom des wachsenden Bruttosozialproduktes (GCC: durchschnittlich 7% pro Jahr). Auch die Hitze in den Sommermonaten lässt den Bedarf an Strom und Gas steigen. Ein weiterer Faktor sind die im Vergleich zu den Produktionskosten extrem niedrigen inländischen Gaspreise aufgrund von starken Subventionen. Dies führt in einem ersten Schritt zu verstärkten

Exporttätigkeiten in Richtung Asien, wo meist mehr als der doppelte Preis verlangt werden kann. Im Weiteren werden so Investitionen der Produzenten z.B. zur Erschließung von neuen Gasfeldern aufgrund der schlechten wirtschaftlichen Voraussetzung nur selten getätigt. Das niedrige Preisumfeld in der Golf-Region zeigt mit der schlechten Gas-Infrastruktur bereits heute seine Wirkung.

Dennoch scheint eine Änderung dieses Subventionssystem aus politischen Gesichtspunkten nicht einfach und macht ein Durchbrechen dieses Kreislaufes für die Golfstaaten schwierig.

9. Unkonventionelles Gas in China – fertig zum Bohren

Nach der Veränderung der Energielandschaft in den USA und Australien erobert das unkonventionelle Gas nun China. Dazu hat die chinesische Regierung bereits Fördermittel für die Bohrfirmen bereitgestellt und ist zuversichtlich, dass die technologischen Voraussetzungen in naher Zukunft geschaffen werden.

Dies hätte negative Auswirkungen auf Exporteure und ihr flüssiges Gas (LNG), da diese zurzeit noch stark von Chinas Energiebedarf profitieren. Die chinesische Zukunftsidee ist es, im Bereich von unkonventionellem und flüssigem Gas durch Upstream-Technologien unabhängig zu werden und so die derzeitigen Wettbewerbsvorteile von westlichen Öl- und Gasfirmen zu beenden.

Wenn die Pläne der chinesischen Regierung in Zukunft Wirklichkeit werden, wird sicherlich ein Großteil der zurzeit jährlich über 7 Milliarden Kubikmeter LNG-Importe wegfallen.

10. Asien – ein Magnet für Flüssiggas (LNG)

Auch wenn das Wirtschaftswachstum in China in den nächsten Jahren wie prognostiziert etwas abflachen sollte, liegt es dennoch weit über dem globalen Durchschnitt. So stehen dem prognostizierten Wachstum des chinesischen Bruttoinlandsproduktes von gut 10% für 2010 Werte von 2,3% für die USA sowie 1,5% in der EU gegenüber.

Dieses chinesische Wachstum stellt in Verbindung mit der hohen Kraftstoffnachfrage und Auflagen zur Umweltschonung eine gute Zukunftsperspektive für den eigenen LNG-Markt dar. Zudem würden sich aufgrund ähnlicher Rahmenbedingungen wie in China Export-

märkte in Japan, Südkorea und auch Indien für flüssiges Gas öffnen. Nach Prognosen der Internationalen Energieagentur (IEA) wird die Nachfrage nach Gas bis 2030 um 41% zunehmen, wobei hiervon wiederum 80% durch Käufer aus Asien, dem pazifischen Wirtschaftsraum und China verursacht werden wird.

Durch den Wandel Asiens zu einem solchen Großabnehmer für LNG befinden sich nun auch nordamerikanische Produzenten in einer Situation, die sie sich ein Jahrzehnt zuvor nie ausgemalt hätten: Sie agieren als globale Exporteure. Zu Gute komme ihnen dabei die Zurückhaltung aus den USA und Kanada, wo man Pläne für neue Terminals zunächst gestoppt hat. Auch Australien muss diese Entwicklung in Nordamerika gut beobachten, da von hier aus die geografische Nähe zu China und Katar den LNG-Export erleichtert.

Deloitte unterstützt aufgrund der langjährigen Erfahrung professionell, wenn es darum geht, die fundamentalen Veränderungen der Energiemärkte adäquat zu antizipieren, neue Strategien, Strukturen und Geschäftsideen zu entwickeln sowie den Wandel der Branche und ihrer Teilmärkte mitzugestalten. Wir diskutieren gerne mit Ihnen die neuen Herausforderungen und wie Sie sie gewinnbringend und nachhaltig nutzen können.

Ihr Ansprechpartner

Für mehr Informationen

Hans Günter Wolf

Partner und Leiter Energy & Resources

Tel: +49 (0)211 8772 3647

hwolf@deloitte.de

Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Webseite auf www.deloitte.com/de

Die Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft als verantwortliche Stelle i.S.d. BDSG und, soweit gesetzlich zulässig, die mit ihr verbundenen Unternehmen nutzen Ihre Daten im Rahmen individueller Vertragsbeziehungen sowie für eigene Marketingzwecke. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Marketingzwecke jederzeit durch entsprechende Mitteilung an Deloitte, Business Development, Kurfürstendamm 23, 10719 Berlin, oder kontakt@deloitte.de widersprechen, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen.

Diese Mandanteninformation enthält ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen eines Einzelfalles gerecht zu werden. Sie hat nicht den Sinn, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen jedweder Art zu sein. Sie stellt keine Beratung, Auskunft oder ein rechtsverbindliches Angebot dar und ist auch nicht geeignet, eine persönliche Beratung zu ersetzen. Sollte jemand Entscheidungen jedweder Art auf Inhalte dieser Broschüre oder Teile davon stützen, handelt dieser ausschließlich auf eigenes Risiko. Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft übernimmt keinerlei Garantie oder Gewährleistung noch haftet sie in irgendeiner anderen Weise für den Inhalt dieser Mandanteninformation. Aus diesem Grunde empfehlen wir stets, eine persönliche Beratung einzuholen.

Über Deloitte

Deloitte erbringt Dienstleistungen aus den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting und Corporate Finance für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen. Mit einem Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in mehr als 150 Ländern verbindet Deloitte erstklassige Leistungen mit umfassender regionaler Marktcompetenz und verhilft so Kunden in aller Welt zum Erfolg. „To be the Standard of Excellence“ – für rund 170.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsame Vision und individueller Anspruch zugleich. Die Mitarbeiter von Deloitte haben sich einer Unternehmenskultur verpflichtet, die auf vier Grundwerten basiert: erstklassige Leistung, gegenseitige Unterstützung, absolute Integrität und kreatives Zusammenwirken. Sie arbeiten in einem Umfeld, das herausfordernde Aufgaben und umfassende Entwicklungsmöglichkeiten bietet und in dem jeder Mitarbeiter aktiv und verantwortungsvoll dazu beiträgt, dem Vertrauen von Kunden und Öffentlichkeit gerecht zu werden.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited, eine „private company limited by guarantee“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht), und/oder ihr Netzwerk von Mitgliedsunternehmen. Jedes dieser Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig. Eine detaillierte Beschreibung der rechtlichen Struktur von Deloitte Touche Tohmatsu Limited und ihrer Mitgliedsunternehmen finden Sie auf www.deloitte.com/de/ueberUns.

© 2011 Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Stand 02/2011

