

Der Sonnenkrieger

Mit Müh und Not hat Frank Asbeck sein Lebenswerk Solarworld vor der Insolvenz bewahrt. Nun kämpft der Unternehmer entschlossener denn je gegen chinesische Billig-Konkurrenten. Die nächste Schlacht könnte an ihn gehen. Neue Hinweise legen nahe, dass chinesische Solarfirmen Mindestpreis-Abkommen mit der EU unterlaufen

[Claus Hecking, DIE ZEIT, 12.6.2014](#)

Es ist ein Tag, wie ihn Frank Asbeck liebt. Die Frühlingssonne strahlt auf das alte Wasserwerk in den Bonner Rheinauen, wo Asbecks Konzern SolarWorld residiert. Sie lässt den Forellenteich auf dem riesigen Anwesen mit Wildgehegen glitzern. Lässt das überdimensionale Solarsegel auf dem Dach des orangefarbenen Flachbaus Strom produzieren. Und sie taucht Asbecks verglastes Büro im obersten Stock in ein warmes Licht. »Schön hier, was?«, sagt der Chef und lacht. Frank Asbeck thront aufrecht im Sessel, die Hemdsärmel hochgekrempt, und erzählt fortwährend Anekdoten. Wie früher, in den fetten Jahren der Solarindustrie, als sie ihn den Sonnenkönig nannten.

Asbeck sieht zehn Jahre jünger aus als im Frühjahr 2013. Damals stand seine SolarWorld vor der Insolvenz. Deutschlands letzter großer Solarmodulhersteller schien den Kampf gegen die billigeren Chinesen verloren zu haben. Der Konzern schrieb Millionenverluste, war heillos überschuldet, der Aktienkurs rauschte ins Bodenlose; Anlegerschützer kürten SolarWorld zum größten Kapitalvernichter der vergangenen Jahre. Doch Asbeck überredete die Gläubiger zur Umschuldung, trieb neue Großinvestoren aus Katar auf. Und rettete seine Haut.

Jetzt ist der letzte deutsche Solarbaron wieder bester Laune. Obwohl ihm das US-Justizministerium gerade mitgeteilt hat, dass Offiziere der chinesischen Volksbefreiungsarmee seinen Konzern monatelang ausgehorcht haben. »Man kann nicht in der Weltwirtschaft mitspielen wollen und ständig gegen die Regeln verstoßen«, sagt Asbeck. »Die Chinesen haben spioniert, erpresst, betrogen. Diese ganzen billigen Tricks gehen mir auf den Geist.«

Nichts bewegt den 55-Jährigen so wie sein ganz persönlicher Handelsstreit mit China. Seit Langem bezichtigt der Rheinländer die Hersteller der Volksrepublik, mit wettbewerbsverzerrenden Staatskrediten und künstlichen Niedrigpreisen die Konkurrenz auszuschalten. Zwei Anti-Dumping-Verfahren hat SolarWorld federführend mit anderen westlichen Herstellern gegen die Chinesen eingeleitet: in den USA und in der EU. Gerade sieht es für die Kläger so gut aus wie nie.

Zuerst kündigte Montag vergangener Woche das Washingtoner Handelsministerium an, neue Strafzölle auf chinesische Solarmodule zu erheben: bis zu 35,2 Prozent des Einfuhrwerts. Und auch in Brüssel könnte Asbecks Forderung nach Anti-Dumping-Zöllen Wirklichkeit werden. Vergangenen Donnerstag hat die von SolarWorld mitinitiierte Lobbygruppe EU ProSun bei der EU-Kommission eine rund 1000 Seiten dicke Akte eingereicht.

Die vertraulichen Dokumente sollen beweisen, dass chinesische Hersteller systematisch eine Vereinbarung mit Brüssel unterlaufen, mit der sie vergangenen Sommer bereits beschlossene Strafzölle in letzter Minute abwendeten. Damals verpflichteten sich die Chinesen, ihre Panels für mindestens 56 Cent je Watt Spitzenleistung zu verkaufen; seit dem 1. April sind es 53 Cent. Vor allem Bundeskanzlerin Angela Merkel hatte sich für einen derartigen Kompromiss

starkgemacht, da sie Vergeltungsmaßnahmen Pekings fürchte, vielleicht gar einen Handelskrieg.

»Die schwarz-gelbe Bundesregierung hat damals die Entscheidung getroffen, die Solarindustrie fallen zu lassen, zugunsten Chinas«, sagt Milan Nitzschke, Präsident von EU ProSun und Konzernsprecher bei SolarWorld. »Aber wir haben ein Rechtssystem, und bei solchen Verstößen kann man nicht zulassen, dass der Handelsschutz ausgehöhlt wird.« Laut EU ProSun haben chinesische Unterzeichner in rund 1500 Fällen das Mindestpreis-Abkommen verletzt. Stimmt das, könnte die EU-Kommission den gesamten Vertrag kippen. Dann müssten die Chinesen auch in Europa Anti-Dumping-Zölle in Millionenhöhe entrichten – und ihre hiesigen Kunden müssten womöglich rückwirkend Abgaben nachzahlen.

Vieles spricht dafür, dass an den Anschuldigungen von EU ProSun etwas dran ist. Der *ZEIT* liegen Listen mit Hunderten Angeboten vor, in denen europäische Händler Solarpanels aller möglichen chinesischen Hersteller für Preise weit unterhalb der geforderten Mindesttarife feilbieten. Selbst für Neuware verlangen sie teilweise nur 40 Cent je Watt Spitzenleistung – bei einem Mindest-Importpreis von 53 Cent. Kaum vorstellbar, dass die Händler ihre Module en masse unter Einkaufspreis verramschen.

Wie es wohl oft in der Praxis läuft, deutet der Fall Chinaland Solar Energy an. Auf eine Anfrage hin offeriert der Hersteller aus Hefei nahe Shanghai neue Panels für 40 bis 42 Cent pro Watt Spitzenleistung: mehr als 20 Prozent unter dem Mindestpreis. Als Chinalands Verkaufschefin gefragt wird, wie der Deal in der Praxis ablaufen solle, schreibt Serena Qian am 4. Juni: »Zunächst bitten wir den Kunden, den Mindestpreis von 0,535 Euro pro Watt zu zahlen, um das Importzertifikat zu erhalten. Und dann werden wir das überschüssige Geld an den Kunden über unser Konto in Hongkong zurückerstatten: unter dem Titel Beratungsgebühren.« Kickback-Zahlungen nennt man solche Transaktionen; das Abkommen verbietet sie streng. Chinaland schert es offenbar nicht.

In einem anderen Mailwechsel bietet das Unternehmen einem deutschen Händler an, Module mit gefälschten Etiketten zu versehen – die etwa eine niedrigere Wattzahl als die tatsächliche Leistung anzeigen könnten. Und noch einen dritten Weg unterbreitet Verkäuferin Qian: die Panels zum offiziellen Mindesttarif abzurechnen – dafür aber die Preise für mitgelieferte Zubehörteile drastisch zu senken. Chinaland reagierte nicht auf die Bitte der *ZEIT* um Stellungnahme. Jeder einzelne dieser Umgehungsversuche wäre Grund genug für die EU, Chinaland aus dem Abkommen zu werfen.

Dann müssten die Kunden in Europa bluten. »Die Behörden können bei den Importeuren rückwirkend den Anti-Dumping-Zoll erheben«, sagt Isabel Ludwig, Außenwirtschaftsexpertin bei der Wirtschaftskanzlei Rödl & Partner. »Wird ihnen nachgewiesen, an einem Betrug beteiligt zu sein, droht ein Steuerstrafverfahren mit Bußgeldern, in schweren Fällen Gefängnis.«

Es wäre nicht der erste derartige Skandal. 2006 verpflichteten sich 20 chinesische Hersteller von Gusserzeugnissen in Brüssel, ihre Produkte zu Mindestpreisen anzubieten, um Strafzöllen zu entgehen. Später kam heraus, dass eine Firma den Abnehmern offiziell die Mindestpreise berechnete, ihnen dann aber einen Teil heimlich zurückerstattete – genau so, wie es Chinaland nun offeriert. Am Ende verlor dieses Unternehmen die Erlaubnis zum strafzollfreien Import, und die EU kassierte das ganze Abkommen ein.

Kommt es wieder zum Eklat? »Das Solarthema hat eine andere politische Dimension: für uns und für die Chinesen«, sagt ein EU-Insider. Kündige die Kommission das Mindestpreis-Abkommen, könne das einen Handelskrieg mit Peking entfachen. Die Machenschaften eines einzelnen, relativ kleinen Unternehmens wie Chinaland rechtfertigten keine solche Eskalation, heißt es in Brüssel. Dazu bedürfe es weiterer Verfehlungen. Aber auch andere chinesische Hersteller geraten nun unter Verdacht. Wie etwa der Branchenriese Yingli. Der *ZEIT* liegt ein Angebotsschreiben der Tochterfirma Yingli Green Energy Italia vom Januar vor, in der sie Module für 54 Cent pro Watt feilbietet. Das sind zwei Cent unter dem damaligen Mindestpreis. Eine Firmensprecherin erklärt auf Anfrage, Yingli wisse nichts von Händlern, die »unsere Module in der EU unterhalb des Mindest-Einfuhrpreises verkaufen«. Zum 54-Cent-Angebot sagt die Sprecherin kryptisch: »Yingli erfüllt vollständig sämtliche Bestimmungen des Undertaking-Abkommens.« So nennt sich das Abkommen mit den Mindestpreisen.

Die EU-Kommission muss die Dokumente nun prüfen. Bloße Anschuldigungen würden keine Aktionen rechtfertigen, sagt der Sprecher von Handelskommissar Karel De Gucht. »Jede Handlung von unserer Seite muss auf Fakten und Beweisen basieren.«

Wie immer es ausgeht, Frank Asbeck hat sich mal wieder profiliert: als Vorkämpfer. Allein gegen China. Laut dem *Wall Street Journal* schlägt die Investmentbank Sanford C. Bernstein der chinesischen Solarbranche nach Asbecks jüngstem Coup vor, SolarWorld zu übernehmen, um sich des lästigen Gegners zu entledigen. »Was du nicht besiegen kannst, musst du kaufen«, schreibt Analyst Michael Parker. Das aber dürfte an Frank Asbeck scheitern. Der hält gemeinsam mit den Kataris knapp 50 Prozent an SolarWorld – und nichts vom Verkauf seines Lebenswerks. Diesen Spaß lässt sich der Sonnenkrieger nicht nehmen.