

Let's barock: Frank Asbeck hat das opulente Solarworld-Hauptquartier in den Bonner Rheinauen persönlich mitgestaltet. Der Bronzelöwe auf dem Tisch vor ihm sollte einst die geballte Macht des Chefs symbolisieren. Jetzt steht er noch für Asbecks Kampfgeist

Frank der Letzte

Solarworld. Er war Deutschlands grüner Vorzeigindustrieller und wurde als Sonnenkönig verehrt. Der Niedergang der Branche konnte ihm lange nichts anhaben. Nun bangt auch Frank Asbeck um seine Existenz. Eine winzige Chance hat er noch



Text: Claus Hecking

Der bronzene Löwe reckt den Kopf in die Höhe, die Krallen hat er ausgefahren, die muskelbepackten Hinterläufe durchgestreckt. Stolz sieht er aus, stark und entschlossen, jederzeit zum Angriff bereit – wie sein Besitzer zu besten Zeiten. „Mein Sternzeichen“, sagt Frank Asbeck und fixiert die 30 Zentimeter hohe Bronzeskulptur auf dem Besprechungstisch. Der Gründer, Chef und Haupteigner des Bonner Konzerns Solarworld, greift sich an den Kragen, öffnet das Hemd, kramt ein Halsanhängerchen hervor. „Sehen Sie, ich bin Löwe, geboren am 11. August.“ Dann muss er husten.

Den König der Tiere hat Asbeck zu seinem persönlichen Symbol erklärt. „Der Löwe ist ein Zeichen von Kraft, und das ergänzt sich im Ägyptischen mit der Kraft der Sonne.“ Und um die dreht sich alles im Leben des berühmtesten deutschen Greentech-Unternehmers.

An diesem grauen Freitagmorgen jedoch wirkt der Löwenmann eher abgekämpft als majestätisch. Sein Markenzeichen, die grauen Mozartlocken, pappen schlaff auf der faltigen Stirn, unter den Augen hängt eine Doppelschicht Ringe, erst blickt der 53-Jährige über seine Lesebrille hinweg. Fotos hat er sich verbeten: er, der für die Kameras früher lasziv auf seinen Modulen liegend posierte, als wäre er ein Pin-up.

Die Späßchen sind Asbeck vergangen, seit in seiner Industrie einer nach dem anderen pleitegeht. „Mir tut es weh, was mit unserer Branche geschieht“, sagt er und ballt die Faust. „All das, was wir deutschen Pioniere 30 Jahre lang an Aufbauarbeit betrieben haben, die ganze Forschung, unser Wissen, all das liefern wir den Chinesen aus.“

Der Standort Deutschland, der mit Solarworld, Q-Cells und Solon so viele grüne Börsenstars hervorbrachte, er stirbt. Ausgerechnet jetzt, da die Technologie weltweit vor dem Durchbruch steht und Fotovoltaik vielerorts Strom zu wettbewerbsfähigen Preisen produzieren kann. Ein industriepolitisches Desaster: nach all den Milliardensubventionen, mit denen die deutschen Stromverbraucher die Branche großgezogen haben.

Schuld an diesem Desaster sind die Chinesen. Sagt Asbeck. Er ist der Letzte, den sie noch nicht vollends niedergedrungen haben. Die Betonung liegt auf noch. Bis vor ein paar Jahren war er es, der die

Ansagen gemacht hat, von aller Welt bewundert wurde, auch von den Chinesen. Asbeck war der Anführer der grünen Revolution made in Germany, war Anlegerliebling, Vorzeigeunternehmer und oberster Lobbyist zugleich. Sonnenkönig nannten sie ihn damals ehrfurchtsvoll. Als dann die üppigen Fördergelder gekürzt wurden, die Chinesen mit Billigprodukten den Markt überschwemmten, konnte nur er gegenhalten. Weil er vorausschauender war, besser verdrahtet und gerissener als seine Rivalen. „Ich bin der letzte Apache“, sagt Asbeck. Doch auch der hält nicht mehr ewig durch.

229 Mio. Euro Verlust hat Solarworld in den vergangenen beiden Quartalen angehäuft, die Barreserven sind seit Anfang 2012 von 553 auf 232 Mio. Euro zusammengeschrumpft. Zeitweise wurde der einstige DAX-Anwärter nur noch als Pennystock gehandelt. Verbrennt Solarworld weiter so munter Geld, ist von Asbecks Lebenswerk in spätestens zwei Jahren nichts mehr übrig.

Eine letzte Hoffnung hat er noch: dass Brüssel im Frühjahr Strafzölle verhängt, gegen die Chinesen, seine Erzfeinde. Asbeck persönlich hat die Klage initiiert. Nun setzt er alles darauf, dass die EU-Kommission den Angreifern aus Fernost möglichst schnell verbietet, den Industriezweig in Europa mit ihren angeblichen „Dumpingpreisen“ zu zerstören.

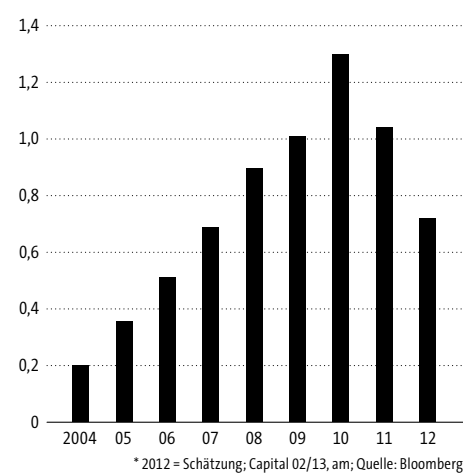
Diesen Kampf führt er voller Leidenschaft, gegen alle Widerstände. Ohne zu wissen, ob es am Ende zum Überleben reicht. „Wenn er mit diesem Verfahren nicht durchkommt“, sagt der Solarexperte Stefan Freudenreich vom Analysehaus Equinet, „ist Asbeck erledigt.“

Seine Trutzburg, das frühere Godesberger Wasserwerk, wirkt wie aus einer anderen Zeit. Sie zeigt die ganze Grandezza der fetten Jahre. Konzerngelb strahlen der Zaun, die Fenstergitter der Gründerzeitbauten und die alten Laternen um die Wette. Asbeck persönlich hat das Solarworld-Hauptquartier mitgestaltet. In großzügigen Tiergehegen gackern Gänse, grunzen Schweine, weiden Rehe. Hinter dem Tor wartet ein blank geputzter grüner Unimog; mit dem fährt der Hausherr gleich zu seinem Jagdschloss vor den Toren der Stadt.

Neben Asbecks Büroeingang schwebt ein ausgestopfter Reiher, hinter dem Schreibtisch hängen die Felle und ▶

Sonnenuntergang

Umsatz von Solarworld in Mrd. €*



»Von Asbeck lernen heißt siegen lernen«

Frank Asbeck



Sonnengelbes Spielmobil: Lukas Podolski drehte im Solarworld-Racer einen Werbespot. Der Fußballstar sollte die Marke bekannter machen

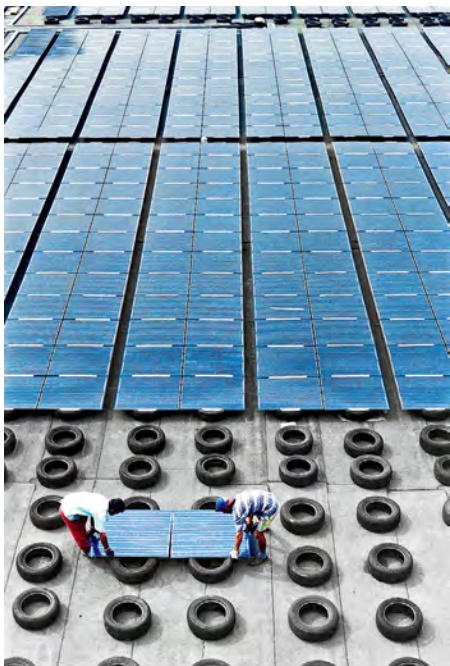


Heilig's Blechle: 2008 schenkte Asbeck Papst Benedikt XVI. eine riesige Solaranlage. Er selbst war da längst aus der Kirche ausgetreten



Volksaktie: Alle paar Jahre hält Solarworld seine Hauptversammlung im Plenarsaal des einstigen Bonner Bundestags ab. Ganz vorn, wo einst das Präsidium des Parlaments saß, thront nun das Topmanagement des Solarkonzerns. Mittendrin: der Boss

Herbert Bucco; SolarWorld; laif/Thomas Rabsch; Frank Darching; Herbert Bucco; SolarWorld; laif/Thomas Rabsch; Frank Darching;



Runde Sache: Beim Bau seiner ersten große Solaranlage gingen Asbeck die Trägergerüste aus. Nicht aber die Ideen: Der Gründer ließ die Module kurzerhand auf alte Autoreifen montieren

Köpfe 96 toter Rotfuchse. Ein Schalldruck, schon funkelt es aus 192 Fuchsaugen rot, grün, blau und gelb. Der Boss liebt den besonderen Auftritt, die Masche hat ihn zum Helden gemacht.

„Von Asbeck lernen heißt siegen lernen“, lautet das Motto des Startup-Unternehmers. Schon als Kind verlieh der Hager Fabrikantensohn seine Kaninchen für ein paar Mark als Osterhasen. Sein Agraringenieurstudium finanzierte er, indem er eine Streuobstwiese pachtete, die Bäume erst mal ordentlich beschnitt – und dann einen höchst einträglichen Holzverkauf startete. Später handelte er mit Pistazien und Traktoren, vermietete im Bosnien-Krieg gepanzerte Fahrzeuge an Journalisten. Zwischendurch mischte Asbeck beim Aufbau eines – mittlerweile bankrotten – Biosupermarkts mit; ein bisschen öko war der Mitbegründer der NRW-Grünen schon immer.

Als er Mitte der 90er-Jahre ins Solargeschäft einsteigt, da besitzen die Pioniere der Zunft schon ihre ersten Fabriken. Asbeck leitet ein kleines Ingenieurbüro in einem Bonner Hinterhof, das alte Kesselanlagen und Schweißmaschinen demonstert und in Entwicklungsländer verkauft. Er will sich bloß ein paar Module aufs Bürodach setzen, aus grüner Sympathie. Da stößt er auf eine Geldquelle: ein Förderprogramm der Stadt Bonn, das Sonnenstromfans helfen soll, ihre eigene kleine Solaranlage anzuschaffen. Doch die Lokalpolitiker haben jegliche Größenbegrenzung vergessen.

Und was macht der findige Asbeck? Pflastert ein 500-Kilowatt-Kraftwerk auf eine Halle in Bonn. Das entspricht damals fast einem Zehntel der Weltproduktion. Weil er nicht genug Trägergerüste zusammenkriegt, gießt er kurzerhand alte Reifen mit Beton aus, schraubt die Module drauf. „Da rauchte nichts, da stank nichts, da bewegte sich kein mechanisches Teil. Vorn kam Sonne rein, hinten Strom raus.“ Asbeck ahnt: Solarzellen werden schon bald zum Massenprodukt. An dieser industriellen Revolution will der grüne Kapitalist teilhaben.

1998 gründet er Solarworld, im Jahr darauf geht er an die Börse – obwohl die 17-Mann-Bude nicht mal eine echte eigene Produktion hat. Aber Asbeck ist ein begnadeter Verkäufer, und in dem Dotcom-Hype reißen sich die Spekulanten um alles, was nach Hightech klingt. Mit den 13 Mio. D-Mark Emissionserlös kauft er Bayer die Solarsparte ab, für die der Konzern keine Verwendung sieht.

Asbecks Timing ist optimal. Wenig später, im März 2000, verabschiedet die rot-grüne Bundesregierung das Erneuerbare-Energien-Gesetz, kurz EEG. Es garantiert Ökostromerzeugern Absatztarife weit über den Marktpreisen, die Vergütung steigt von rund 17 auf 99 Pfennig je Kilowattstunde.

Das gigantische planwirtschaftliche Instrument macht die Deutschen zu Sonnenstromanbetern. Hunderttausende Bauern und Eigenheimbesitzer legen sich Solardächer zu, zeitweise wird jedes zweite weltweit produzierte Modul in der verregneten Bundesrepublik aufgestellt. Ausgerechnet in Bitterfeld, dem Symbol für Umweltzerstörung der untergegangenen DDR, entsteht ein „Solar Valley“.

Selbst an Opel traut er sich ran

Die Fördermittel wirken wie ein Zauberkraft für die Solarhersteller. Aus Gargenklitschen werden fast über Nacht Konzerne mit dreistelligen Millionen- oder gar Milliardenumsätzen, die der Börse ein Vermögen wert sind. Ihre Gründer, einst als Tüftler oder Weltverbesserer gestartet, macht das EEG reich. Und im Zentrum des Trubels steht Frank Asbeck, der Quereinsteiger. Er hat inzwischen auch Shell die Solarsparte abgeluchst. Und er weiß, wie man sich ins Gespräch bringt.

Hauptversammlungen etwa veranstaltet Solarworld im alten Bonner Bundestag, anstelle der Volksvertreter thronen nun Frank der Große und seine Vorstandsbuddies unter dem Bundesadler. Neue Mitarbeiter ködert Asbeck öffentlich mit Goldbarren, er kauft sich in Deutschlands größte Fernsehshow „Wetten dass..?“ ein, schenkt dem Vatikan eine Solaranlage – um diese Wohltat so gleich per Pressemitteilung in alle Welt zu verbreiten. Und als er 2008 mitten in der Finanzkrise anbietet, Opel zu übernehmen und den angeschlagenen Hersteller in den „ersten grünen europäischen Autokonzern“ zu verwandeln, gehören dem CEO im Trachtenjanker die Titelseiten.

Auf dem Höhepunkt des grünen Raushes bewertet die Börse Solarworld mit mehr als 5 Mrd. Euro, höher als etwa den TUI-Konzern. Und Gründer Asbeck hält noch immer gut ein Viertel der Aktien. 2009 steht das Unternehmen kurz vor der Aufnahme in den DAX, den Elitezirkel der deutschen Wirtschaft.

„Ich erkenne sehr früh Trends“, erklärt Asbeck seinen Durchmarsch. „Oft bin ich

anderen etwa zehn Jahre voraus.“ Als er spürt, dass den Stromverbrauchern die Lasten zu groß werden, fordert er als erster Solarindustrieller zum Entsetzen seines Branchenverbands eine Reduzierung der Subventionen. Als einer der Ersten sagt er seinem Metier eine Pleitewelle voraus. Eindringlich warnt er vor den neuen Konkurrenten aus China, schmäht ihre Module als „Wegwerfartikel“, obwohl er selbst einst in der Volksrepublik zusammenschrauben ließ – bei Zhengrong Shi, dem Chef von Suntech.

Zunächst kam ihm Shi gerade recht, Solarworld produzierte unter Volllast. Wenig später fertigte Suntech die exakt gleichen Module in Eigenregie, erinnert sich Asbeck, „sogar mit dem gleichen Kleber“. Zunächst macht ihm das keine Sorgen: Der Markt ist noch groß genug und Shi unerfahren.

Einmal kommt Shi nach Bonn, zu einer Party in Asbecks Haus. Dessen kleine Tochter wünscht sich einen Goldfisch, den will der Papa noch schnell kaufen. Aber wohin mit dem Chinesen? „Da habe ich ihn einfach mitgenommen und erzählt, dass das in Deutschland so Brauch ist: Mit guten Geschäftsfreunden muss man immer einen Goldfisch kaufen“, erinnert sich Asbeck. Shi nimmt ihm das ab.

Doch bald merkt der Deutsche, wie gefährlich Shi ihm wird. Alles kommt wie Prophezeit: Die Solarstromtarife werden radikal gesenkt, die Chinesen brechen in den Markt ein, das große Industriesterben beginnt. Nur Solarworld kann sich dem Niedergang entziehen – vorerst. „Frank Asbeck hat immer unternehmerischer gedacht als andere in der Branche“, sagt sein langjähriger Weggefährte Peter Woditsch, der ehemalige Chef von Bayer Solar.

Asbeck ist im Gegensatz zu vielen Rivalen auf mehreren Stufen der Wertschöpfungskette aktiv: von der Verarbeitung des Rohstoffs Silizium bis zur Massenproduktion fertiger Solarsysteme. So kann er Verluste in einer Sparte durch Profite anderswo kompensieren. Er baut als einziger deutscher Solarbaron frühzeitig eine Marke auf – mit Lukas Podolski, Larry Hagman, Geraldine Chaplin und sich selbst als Werbeträgern. Und er ist so nahe an der Politik wie sonst keiner in seiner Zunft. „Es kam einem zeitweise so vor, als hätte er den Ministern diktiert, was sie in ihre Gesetze schreiben“,

sagt ein Insider. So senkt Berlin die Garantietarife für Fotovoltaikstrom von Gebäudedächern viel langsamer als für Strom von großen Solarfeldern. Das Dach ist Solarworlds Kernmarkt.

Eine Gnadenfrist, mehr nicht. Denn die Chinesen werden immer besser – und billiger. Um 20, 30, 40 Prozent pro Jahr senken sie ihre Modulpreise, heute haben die Deutschen selbst daheim nur noch 15 Prozent Marktanteil. Die Rivalen aus Fernost würden deutlich unter Vollkosten verkaufen, klagt Investor Helmut Vorndran, dessen Private-Equity-Firma VMCap Millionen bei der Pleite des ostdeutschen Solarherstellers Svello verloren hat. Selbst die Chinesen führen beim derzeitigen Preisniveau signifikante Verluste ein.

Sie machen trotzdem so weiter, begründen ihre Kampfpreise mit den ungenutzten Fabriken und übervollen Lagern. Asbeck will das nicht glauben. Er vermutet hinter dem Preiskrieg einen perfiden Masterplan: angeordnet vom Pekinger Regime, um die westlichen Wettbewerber zu ruinieren. „Der chinesische Staat hat seine Unternehmen ermuntert zu dumpfen, mit versteckten Subventionen und Milliardenkrediten.“ China wolle so „den Rest der Welt aus dem Markt drängen und ein Monopol schaffen auf die Technik zur Nutzung der größten Energiequelle der Welt“. Dieses Know-how sei dann bald wertvoller als alle Öl- und Gasvorräte der Erde.

Zwei Anti-Dumping-Klagen hat er deshalb eingereicht: in den USA und in der EU. Washington hat im Mai Strafzölle auf chinesische Module beschlossen, seither, so Asbeck, „ist unsere Absatzentwicklung dort positiv“. Die Misere kann das allenfalls lindern: Solarworlds Hauptmarkt ist Europa. Und dort zieht sich das Verfahren hin.

Die EU-Kommission hat zwar Untersuchungen wegen Anfangsverdachts auf Dumping eingeleitet, über mögliche Strafmaßnahmen aber noch nicht entschieden. Im Frühjahr, vielleicht Anfang Juni, werde ein Beschluss verkündet, sagt ein Behördeninsider. Der Ausgang: „ungewiss“.

Asbeck hat seine besten Leute nach Brüssel geschickt, um Überzeugungsarbeit zu leisten. Immerhin: Handelskommissar Karel De Gucht, ein China-Kritiker, ist Strafzöllen nicht grundsätzlich abgeneigt. Andererseits: ▶

»Ich erkenne sehr früh Trends: Oft bin ich anderen etwa zehn Jahre voraus«

Frank Asbeck

Picture-Alliance/dpa/Mark Bugnaski

MEIN ZUHAUSE: OPTIMAL FINANZIERT.

- Persönliche Beratung
- 300 Banken im Vergleich
- Beste Konditionen



Bester Baufinanzierer
Testieger
Ausgabe 8/2012
EURO

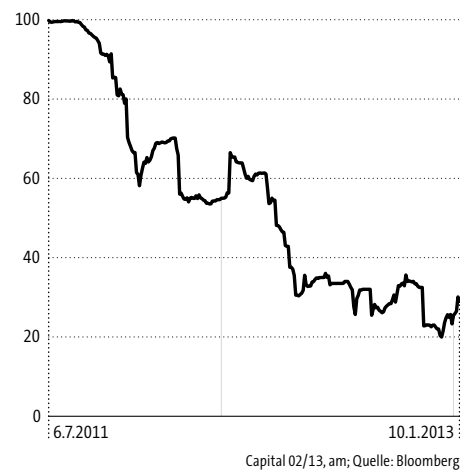
interhyp

DIE BAUFINANZIERUNG
www.interhyp.de
0800 200 15 15 57



Schattendasein

Kurs der Solarworld-Anleihe mit Fälligkeit 2016 in €



Capital 02/13, am; Quelle: Bloomberg

Der Belgier führt schon eine Reihe weiterer Scharmützel mit Peking. Und mächtige EU-Entscheidungsträger wollen keine neue Front am Solarmarkt eröffnen. Zumal von der einstigen Zukunftsbranche in Europa kaum noch etwas übrig ist.

Vor allem Angela Merkel fürchtet einen Handelskrieg. Haben doch Vertreter Chinas bereits angedeutet, sie könnten neue Importzölle mit Gleichem vergelten, etwa für die Einfuhr von Autos, Maschinen oder Anlagen. Sie sei dagegen, „immer gleich zur Waffe gerichtlicher Auseinandersetzungen zu greifen“, sagte die Kanzlerin bei ihrem Peking-Besuch im August. Und forderte eine Lösung auf dem „Gesprächsweg“.

Bis dahin könnte es für Solarworld zu spät sein. Die Chinesen stapeln gerade ihre Lager in Europa voll, um möglichen Zöllen zuvorzukommen. Asbecks Firma – einst Nummer drei am Weltmarkt, heute nicht mehr unter den Top Ten – verliert derzeit Woche für Woche mehr als 3 Mio. Euro. Kenner zweifeln mittlerweile an tragenden Säulen des Geschäftsmodells.

Das fängt an beim Einkauf. Solarworld beschafft seinen wichtigsten Rohstoff Silizium über Langfristverträge. Früher, als das Material knapp war, zahlte sich das aus. Heute wäre es am Spotmarkt viel billiger zu haben, doch Solarworld ist an seine Kontrakte gebunden. Das dürfte den Konzern nach Expertenschätzungen zweistellige Millionenbeträge kosten.

Auch die Strategie, in vielen Wertschöpfungsstufen mitzumischen, kommt Solarworld immer teurer zu stehen. Die Vorprodukte für den Modulbau sind weitgehend standardisiert und lassen sich in Asien viel günstiger herstellen als in Asbecks Fabriken im sächsischen Freiberg. „Die Fertigung von Wafern und Zellen in Deutschland ergibt keinen Sinn mehr“, sagt Equinet-Analyst Freudenreich. Asbeck solle „in Asien investieren“.

Aber dafür fehlt Solarworld die Finanzkraft. In der Firmenkasse lagen Ende September 2012 nur noch 232 Mio. Euro, sechs Monate zuvor waren die liquiden Mittel noch doppelt so hoch. Und doch schüttete Solarworld seinen Eignern für 2011 trotz eines Verlusts von fast 300 Mio. Euro noch mal rund 10 Mio. Euro Dividende aus. Mehr als ein Viertel davon floss in die Privatschatulle des Hauptaktionärs: Frank Asbeck. Zudem bescherte dieser Dividendenbeschluss dem Boss, seinen Vorstandskollegen und Aufsichtsräten Bonuszahlungen in siebenstelliger Höhe. „Ich halte so etwas für unver-

treibar“, sagt Christian Strenger, Governance-Experte und langjähriger Chef der Investmentgesellschaft DWS. „Das dient nicht dem Interesse des Unternehmens.“

Die Gläubiger vertrauen dem einstigen Guru Asbeck nicht mehr. Die 2016 und 2017 fälligen Solarworld-Anleihen in Höhe von 550 Mio. Euro notieren nur noch bei einem Viertel ihres Ausgabewerts; die Risikoaufschläge sind mehr als doppelt so hoch wie für griechische Staatsanleihen. De facto erwartet der Markt die Insolvenz. „Solarworld ist ein Zombie“, sagt ein Branchenkenner. „Die machen Verluste, haben keine Liquidität mehr zum Investieren, keinen starken Partner, um die Durststrecke zu überstehen. Wie sollen die jemals zurückzahlen?“

Die Aktionäre lieben ihn trotzdem

Der Aktienkurs spiegelt diese Skepsis, Solarworld-Titel haben in den vergangenen drei Jahren 90 Prozent an Wert verloren; im November fielen die Notierungen zeitweise gar unter 1 Euro.

Asbeck gibt sich gelassen. Die Märkte schwankten viel zu sehr in ihren Einschätzungen. So übertrieben Solarworlds einstiger Börsenwert von 5 Mrd. Euro gewesen sei, so untertrieben seien 150 oder 180 Mio. Euro heute: „Sobald in der EU wieder Marktfairness hergestellt ist, können wir uns mit unserem Kosten-Leistungs-Verhältnis behaupten.“ Die Modulpreise hätten ihren Tiefpunkt erreicht.

Hunderte Mitarbeiter hat Asbeck in den vergangenen Monaten entlassen. Er selbst will so lange auf Gehalt verzichten, bis die Firma wieder profitabel ist. Noch effizienter will er Solarworld machen, noch bessere Produkte habe er im Köcher. „Es gibt ein einfaches Rezept gegen den Tod“, sagt er und grinst: „Weiteratmen.“

Des Geldes wegen müsste sich Asbeck diesen Überlebenskampf nicht antun, er hätte vor Jahren als Milliardär aussteigen können. Aber er liebt das Spiel. Und er will nicht als Verlierer abtreten.

Auf der vergangenen Hauptversammlung im Bonner Plenarsaal hat er noch einmal gezeigt, was in ihm steckt. Als Asbeck unter dem Deutschland-Adler von der Zukunft der grünen Stromproduktion schwärmt und die Chinesen geißelt, da reißt er sie mit: die Aktionäre, die mit Solarworld so viel Geld verloren haben. Sie applaudieren, danken ihm, einige weinen gar vor Rührung. Der Löwe mag in die Jahre gekommen sein. Aber brüllen kann er noch. ■

»Es gibt ein einfaches Rezept gegen den Tod: weiteratmen«

Frank Asbeck



Sven Doering

Schön teuer: Asbeck begutachtet in seiner Fabrik im sächsischen Freiberg eine Solarzelle – den Grundbaustein seiner Module. Solche Vorprodukte sind heute weitgehend standardisiert und lassen sich in Asien viel billiger fertigen. Doch Asbeck kann den Standort nicht aufgeben