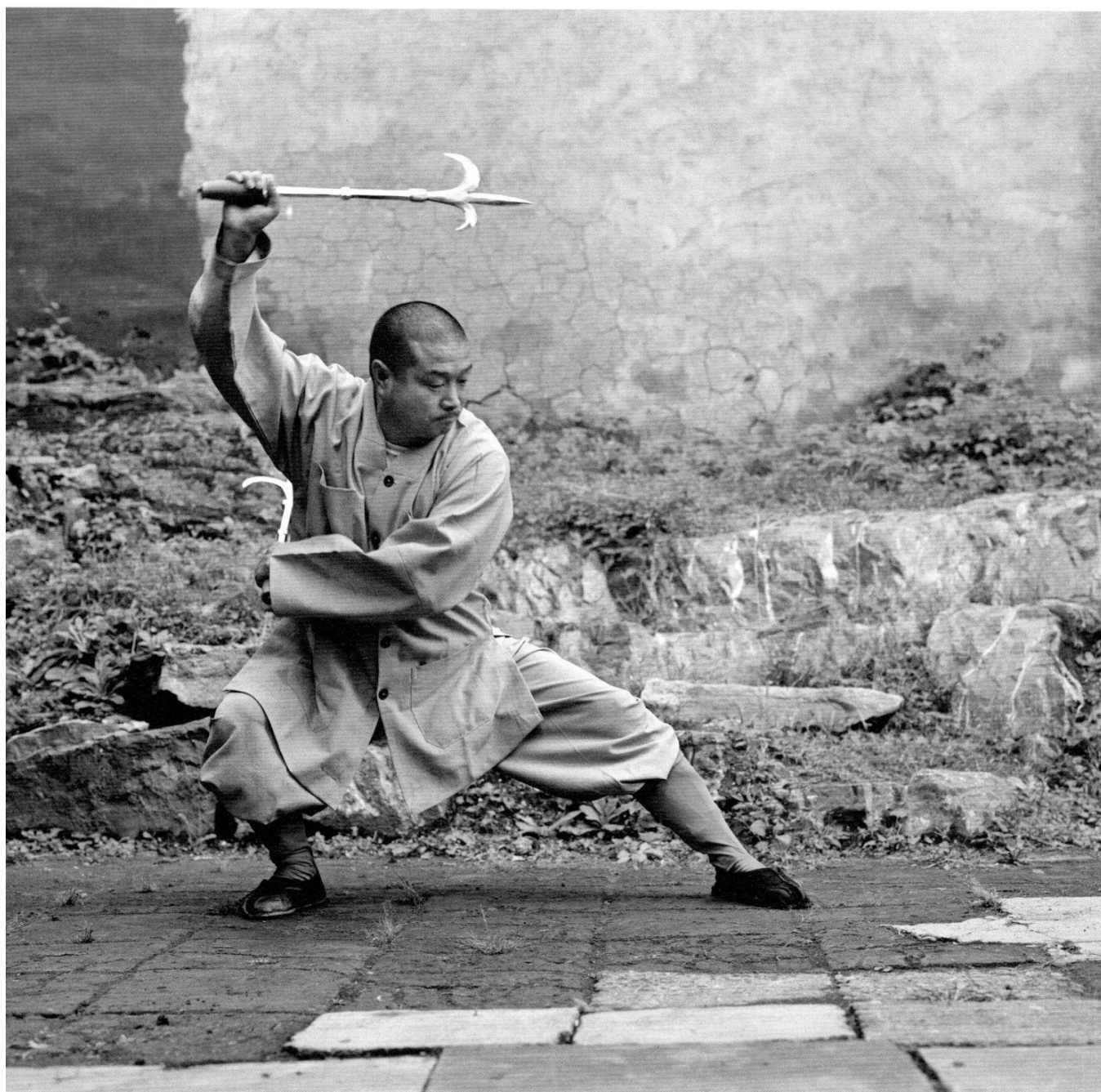


Sonnenkrieg

China will sich für mögliche Sanktionen der Europäischen Union gegen seine Solarindustrie revanchieren. Es erwägt Anti-Dumpingzölle auf Siliziumimporte und klagt gegen die Ökostromförderung in Europa. Eine Eskalation des Handelskonflikts wäre Gift für das weitere globale Wachstum der Photovoltaik.



Im Angesicht der Sonne: So heißt diese martialische Figur im Kung-Fu-Kampf. Auch in der Solarbranche stehen die Zeichen auf Eskalation.

”

Wir erleben in der EU jetzt die größte Handelsstreitigkeit, die es je gegeben hat.“

Carsten Lietz, Europäische Kommission

Von Sascha Rentzing

Konfuzius sagt: „Durch Geradheit vergelte man Unrecht, durch Güte vergelte man Güte.“ Für die heutige Zeit ließe sich die 2500 Jahre alte Weisheit am ehesten als Aufforderung zur Deeskalation und Zurückhaltung interpretieren: Gleiches sollte nicht per se mit Gleichem vergolten werden. Doch nach Beschwichtigung, wie sie ihr großer Philosoph anmahnt, steht den Chinesen nicht der Sinn. Die Europäische Union prüft derzeit Vorwürfe gegen die chinesische Solarindustrie wegen Dumpings und illegaler Subventionen – prompt folgt der Gegenschlag. Zum einen will das Handelsministerium in Peking jetzt untersuchen, ob europäische Siliziumhersteller den Zellengrundstoff in China zu ungerechtfertigt niedrigen Preisen verkaufen. Zum anderen reichte es bei der Welthandelsorganisation WTO Klage gegen die EU ein. Der Vorwurf: In einigen europäischen Staaten wie Griechenland und Italien soll Solarstrom höher vergütet werden, wenn er mit Zellen aus Europa erzeugt wird. Das widerspreche dem Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (Gatt), weil dadurch ausländische Anbieter diskriminiert würden.

Chinas Solarindustrie kommt Pekings Reaktion sehr gelegen. „Die Solarbranche befindet sich an einem kritischen Wendepunkt, der ihren langfristigen Erfolg bestimmen wird“, erklärt Zhiheng Zhao, Vizepräsident des chinesischen Solarkonzerns Yingli Green Energy. Bereits im August, kurz nachdem die europäische Industrieinitiative EU Prosun unter der Führung des Bonner Solarkonzerns Solarworld bei der EU eine Anti-Dumpingklage gegen Chinas Modulproduzenten einreichte, sprachen die vier großen Hersteller des Landes, Yingli, Suntech, Trina und Canadian Solar, im Peking Handelsministerium vor (siehe

Kasten). Dabei soll das Quartett laut dem Fachblatt Photon unter anderem Strafzölle auf Silizium aus Europa gefordert haben.

Damit droht der Solarstreit in einen internationalen Handelskrieg auszuarten, der über die Grenzen der Photovoltaik (PV) hinausgeht. „Wir erleben in der EU schon jetzt die größte Handelsstreitigkeit, die es je gegeben hat“, erklärt Carsten Lietz, Sprecher der Vertretung der Europäischen Kommission in Deutschland. Chinas Solarbranche hält in Europa einen Marktanteil von 80 Prozent. Das Volumen chinesischer Solarimporte lag nach EU-Angaben 2011 bei rund 20 Milliarden Dollar. Das entspricht exakt dem Gesamtumsatz der deutschen PV-Industrie im Vorjahr. Erweisen sich die gegenseitigen Anschuldigungen als haltlos, geht der Solarhandel wie gehabt weiter. Es kann aber auch sein, dass der Konflikt Wellen schlägt, die auch andere Branchen erfassen. Gerüchten zufolge sollen Vertreter Chinas den Unternehmen der europäischen Autoindustrie bereits gedroht haben, dass Solarzölle sehr negative Folgen für sie hätten. Die deutschen Autobauer trafen Handelsbarrieren hart, denn China ist einer ihrer größten Absatzmärkte.

Der Ursprung des Konflikts liegt im rasanten Aufstieg der chinesischen PV-Hersteller. Noch vor fünf Jahren dominierten deutsche Produzenten wie Q-Cells aus Thalheim, Solon aus Berlin oder Solarworld den globalen Solarmarkt. Hohe Einspeisevergütungen für Sonnenstrom in vielen Ländern Europas heizten die Mo-

dulnachfrage an und bescherten den Herstellern üppige Gewinne. So konnten sie ihre Investitionen zwischen 2006 und 2009 mehr als verzehnfachen. Doch offensichtlich haben Q-Cells und Co ihr Geld in die falschen Maßnahmen investiert. Statt ihren technologischen Vorsprung durch Innovationen abzusichern und effizientere Zellen zu entwickeln, setzten sie stur auf den Ausbau der Massenproduktion (neue energie 02/2011).



Silizium: Als Retourkutsche zum Anti-Dumping-Verfahren droht China mit Zöllen auf die Silizium-Einfuhr.

Für die aufstrebenden chinesischen Produzenten wurden sie damit angreifbar. Innerhalb weniger Jahre schafften es viele chinesische Firmen, die Europäer nicht nur einzuholen, sondern sogar abzuholen. Dank der Expertise australischer PV-Forscher und Produktionsmaschinen aus Deutschland liefern sie inzwischen Module mit gleicher Effizienz und ebenso guter Qualität, aber bis zu 30 Prozent billiger. Dadurch konnten die Chinesen ihren Marktanteil in Europa in den vergangenen fünf Jahren auf 80 Prozent vervierfachen. |

Chronologie des Solarstreits

19. Oktober 2011: Industrieinitiative Coalition for American Manufacturing (CASM) reicht beim US-Handelsministerium eine Petition gegen chinesische Exportsubventionen und Dumpingpreise ein. Vorwurf: China subventioniert seine Modulhersteller unter der Regie des Fünf-Jahres-Plans illegal mit Milliardenbeträgen. So können die Firmen ihre Paneele unter Produktionskosten in die USA exportieren.

18. Mai 2012: US-Handelsministerium belegt Module aus China mit vorläufigen Antidumping- und Antisubventions-Zöllen von 31 bis 250 Prozent.

25. Juli 2012: Industrieinitiative EU Prosun reicht bei der Europäischen Kommission eine Antidumping-Beschwerde gegen chinesischen Solarhersteller ein.

6. September 2012: EU leitet eine Antidumping-Untersuchung ein. Endgültige Entscheidung nach 15 Monaten.

25. September 2012: EU Prosun reicht bei der EU eine Antisubventions-Beschwerde gegen chinesische Solarhersteller ein.

1. November 2012: Chinesisches Handelsministerium leitet Antidumping- und Antisubventions-Untersuchungen gegen Siliziumimporte aus der EU ein. Vorwurf: Die europäische Solarindustrie erhält unfaire Subventionen. So kann sie Silizium zu ungerechtfertigt niedrigen Preisen verkaufen.

6. November 2012: Peking reicht bei der Welthandelsorganisation WTO Beschwerde gegen die europäischen Fördermechanismen für erneuerbare Energien ein. Vorwurf: Einige EU-Staaten sehen eine höhere Einspeisevergütung für Strom vor, wenn dieser überwiegend mit Solarzellen aus europäischer Produktion erzeugt wird.

7. November 2012: Internationale Handelskommission der USA bestätigt Strafzölle gegen chinesische Ware.

9. November 2012: EU leitet eine Antisubventions-Untersuchung ein. Endgültige Entscheidung spätestens nach Ende 2013 erwartet.

Die Folge ist eine Pleitewelle in der europäischen Solarindustrie, die nach Angaben des Bundesverbands Solarwirtschaft allein in Deutschland bisher 30 000 Menschen den Arbeitsplatz gekostet hat.

Nach Meinung von Prosun-Präsident Milan Nitzschke sind illegale Handelspraktiken Schuld an der Krise der europäischen Hersteller. „Die Volksrepublik füttert ihre Solarunternehmen seit Jahren mit milliardenschweren Subventionen. Daher können sie ihre Produkte zu einem Preis verkaufen, der 60 bis 80 Prozent unter den Herstellungskosten liegt.“ Tatsächlich stehen den chinesischen Solarkonzernen enorme Kreditlinien zur Verfügung. Laut dem Finanzinformationsdienst Bloomberg New Energy Finance hat die staatliche China Development Bank (CDB) Ende September zwölf Solarunternehmen zinsverbilligte Kredite in Höhe von insgesamt 43 Milliarden US-Dollar in Aussicht gestellt. „Darum gehen die Firmen trotz enormer Verluste nicht bankrott“, sagt Nitzschke.

In den Vereinigten Staaten werden die Chinesen für ihr Handelsgebarere bereits bestraft. Die US-Regierung hat im Zuge einer Klage der Industrieinitiative Coalition for American Manufacturing (CASM) unter der Ägide von Solarworld USA ermittelt, dass Peking seine Solarhersteller mit über 25 Milliarden US-Dollar an Subventionen, zinsgünstigen Darlehen und billiger Energie unterstützt. Deshalb erhebt Washington seit dem Frühjahr gepfefferte Strafzölle von bis zu 250 Prozent auf chinesische Solarware. Dazu kommen Anti-Subventionszölle von 15 Prozent, um Exporthilfen der chinesischen Regierung zu kontern. Von den großen Asiaten trifft es Suntech besonders hart. Der Konzern muss in den USA Anti-Dumpingzölle in Höhe von 32 Prozent und die zusätzlichen Zwangsabgaben für die Exporthilfen von 15 Prozent zahlen. Ermutigt von diesem Erfolg hat Solarworld auch in Europa Verfahren gegen China wegen Solar-Billigimporten und illegaler staatlicher Unterstützung angestoßen. Bisher läuft alles wie geplant. Die EU prüft die Vorwürfe in zwei unabhängigen Verfahren und wird bis spätestens Ende 2013 entscheiden, ob die Chinesen auch an Europas Grenzen zur Kasse gebeten werden.

Beschließt Brüssel Sanktionen, werden viele europäische Solarfirmen zunächst erleichtert sein. Europa ist mit Abstand der wichtigste PV-Markt der Welt, mit einem Anteil von 70 Prozent. Gewinnen europäische Hersteller hier Boden zurück, könnten sie wieder zu einer ernst zu nehmenden Größe im globalen Solargeschäft werden. Doch Sanktionen gegen China bergen auch die große Gefahr, dass sie einen Handelskrieg auslösen, der allen Beteiligten erheblichen Schaden zufügt. „Die Chinesen werden alles tun, um unliebsame Konkurrenten auszubooten und sich die uneingeschränkte Vorherrschaft in der PV zu sichern“, sagt China-Experte Frank Haugwitz. Peking sieht die Solarenergie nicht zu Unrecht als eine Schlüsseltechnologie des 21. Jahrhunderts: Sonnenstrom wird rasant billiger, entlang des Äquators in Afrika, Asien und Südamerika entstehen derzeit so genannte natürliche Märkte, für die Solaranlagen ohne Förderung interessant sind. Wer sich jetzt gut positioniert, wird in diesen Märkten in einigen Jahren viel Geld verdienen.

Chinesisches Doppelspiel

Der Solarriese türmt sich daher drohend vor dem Rest der Welt auf. „Wir wollen den Dialog“, versichert Suntech-Sprecher Björn Emde. Doch es riecht nach einem Doppelspiel der chinesischen Unternehmen. Von ihnen angespitzt, hat die Regierung in Peking gleich mehrere Verfahren gegen Solarfirmen in der EU, in Südkorea und in den USA eingeleitet. Die Behörden nehmen vor allem die Siliziumhersteller ins Visier, die von der Solarkrise bisher weitgehend verschont blieben. Wie zum Beispiel den Münchner Chemiekonzern Wacker, den Einfuhrbeschränkungen schmerzlich treffen würden. „Ein großer Teil unseres Polysiliziums geht nach Asien“, sagt Wacker-Sprecher Florian Degenhart. Für Ersatz, so denkt man wohl in Peking, könnten künftig auch die vielen Siliziumhersteller im eigenen Land sorgen. Sie leiden ohnehin stark unter der krisenbedingten Produktionsflaute, infolge derer die Preise für Silizium aus China im ersten Halbjahr um fast 50 Prozent auf 27,50 Dollar pro Tonne eingebrochen sind.

Eric Maiser vom deutschen Maschinenbauverband VDMA befürchtet, dass auch

„Wir werden zu Unrecht beschuldigt“

Interview

Shawn Qu, Chef des chinesisch-kanadischen Solarherstellers Canadian Solar Inc., spricht sich im Solarstreit mit Europa und den USA für Konsultationen aus.

Interview: Sascha Rentzing

neue energie: Die USA belegt chinesische Solarimporte mit Strafzöllen, in Europa sind sie wahrscheinlich. Es scheint keine Zweifel zu geben, dass chinesische Hersteller Preisdumping betreiben.

Shawn Qu: Canadian Solar widerspricht dem kürzlich gefassten finalen Beschluss der U.S. International Trade Commission (ITC) und der Aussage des Department of Commerce (DOC), dass die chinesischen Preispraktiken der amerikanischen Industrie geschadet hätten. Wir werden zu Unrecht beschuldigt. Weder erhalten wir illegale Subventionen noch verkaufen wir unsere Waren zu ungerechtfertigt niedrigen Preisen.

ne: Seinen Unmut ventiliert Canadian Solar sehr unterschiedlich. Als Mitglied der Allianz für bezahlbare Solarenergie Afase propagiert das Unternehmen einerseits den freien Handel, andererseits fordert es beim chinesischen Handelsministerium Sanktionen gegen europäische Siliziumimporte. Was denn nun: Konsultation oder Konfrontation mit Europa?

Qu: Als Hersteller siliziumbasierter Photovoltaik-Module haben wir kein Interesse an einer Erhöhung der Siliziumpreise. Es wäre wirtschaftlich nicht nachhaltig für uns, Handelsbarrieren für Silizium oder andere essenzielle Rohstoffe für die Solarmodulfertigung zu unterstützen.

ne: Es ist also ein Gerücht, dass Canadian Solar Peking zu Maßnahmen gegen europäische Unternehmen aufgefordert hat?

Qu: Wir wollen ganz klar den Dialog mit den USA und Europa. Protektionistische Maßnahmen schaden der gesamten Solarindustrie weltweit und gefährden Jobs. Freier Handel ist ein essenzieller Faktor, um die Solarindustrie gegenüber traditionellen Energiequellen weltweit wettbewerbsfähig zu machen. Daher ist der Ausschluss einiger Wettbewerber im Markt zum Vorteil einiger weniger lokaler Unternehmen nicht der rich-



Shawn Qu

gründete Canadian Solar 2001. Der 52-jährige Chinese gilt als knallharter Kostendrucker, der sich gern in die Forschung und Entwicklung seines Unternehmens einmischt. Zu seiner Zeit als Solarforscher galt der Physiker als Koryphäe im Bereich der Siliziumzellen.

tige Weg, weder für die USA noch für die europäische oder chinesische Wirtschaft.

ne: Die USA erheben bereits Zölle. Wie reagiert Canadian Solar?

Qu: Wir berücksichtigen das natürlich in unserer Strategieplanung. Grundsätzlich gilt, Zugangsbeschränkungen verteuern Waren. Höhere Preise stellen für Kunden eine Hürde dar, in eine Technologie zu investieren. Darunter leiden zunächst die Projektierer und Energieversorger in den entsprechenden Märkten, später dann die Installateure und anderen Akteure der solaren Wertschöpfungskette – egal ob lokale oder ausländische Unternehmen. Zum Glück ist Canadian Solar ein weltweit agierendes Unternehmen, daher können wir bestimmte Entwicklungen in einzelnen Märkten ausbalancieren.

ne: Führt Canadian Solar jetzt seine Produktion in Kanada hoch, um Zölle zu umgehen?

Qu: Wir nutzen unsere langjährigen Zellenlieferanten außerhalb Chinas, um den wachsenden Bedarf der Kunden in den USA weiter zu erfüllen. Unsere Strategie fußt auf Wachstum. Vor diesem Hintergrund wollen wir unsere Kapazitäten erweitern und nicht reduzieren.

ne: Sie sagen, die Konsolidierung werden nur wenige Konzerne überleben. Wie stark gefährdet ist Canadian Solar? Das Unternehmen schreibt ebenfalls Verluste, die Aktien gehen gerade auf Talfahrt.

Qu: Jede aufstrebende Branche erlebt ihre Konsolidierungsphase, und wir sind darauf vorbereitet. Canadian Solar gehört seit geraumer Zeit zu den größten Unternehmen mit einer der stärksten Bilanzen in der Solarbranche, wir sind aktuell der viertgrößte Modulhersteller weltweit. Aber wir liefern ja nicht nur Module. Wir bieten auch Komplettlösungen an und unterstützen unsere Kunden während des gesamten Realisierungsprozesses für ihr Solarprojekt, von der Finanzierung bis hin zur Planung und der schlüsselfertigen Lösung. Das ist unser besonderes Alleinstellungsmerkmal. Wir sind überzeugt, dass dies einer der Haupttreiber für unseren langfristigen Erfolg und unsere Nachhaltigkeit sein wird.

ne: Inwieweit helfen Ihnen dabei staatliche Kredite? Canadian Solar zählt zu den chinesischen Firmen, die fest damit rechnen können.

Qu: Wir bekommen Kredite von kommerziellen Banken zu normalen Bedingungen. Die Banken unterstützen uns aufgrund unseres konservativen Managementstils, unserer starken Bilanz und des positiven operativen Cash Flows. Wir sind gut positioniert, um als eines der führenden Unternehmen im Solarmarkt aus dem momentanen Abschwung herauszukommen. Ein Resultat dessen ist, dass wir starke Unterstützung unserer Hausbanken erhalten.



Initiator von Pro-Sun: Frank Asbecks Firma Solarworld führt sowohl in den USA als auch in Europa die Anti-Dumping-Beschwerde.

”

Die Chinesen werden alles tun, um sich die uneingeschränkte Vorherrschaft in der Photovoltaik zu sichern.“

Frank Haugwitz, China-Experte

deutsche Maschinen- und Anlagenbauer ein mögliches Ziel für chinesische Strafzölle werden könnten. „Das ist nicht auszuschließen“, sagt der PV-Experte. Sanktionen Chinas gegen die Equipmentanbieter hätten verheerende wirtschaftliche Folgen für die Firmen: Branchengrößen wie Centrotherm aus Blaubeuren oder Schmid aus Freudenstadt erwirtschafteten zuletzt rund 80 Prozent ihrer Umsätze mit Exporten nach China. Die Solarhersteller dort könnten aber auf Produktionstechnik „made in Germany“ mittlerweile ebenso gut verzichten wie auf Siliziumimporte. Maiser sagt, dass China eine eigene Zuliefererindustrie aufbaut, die das Equipment bereitstellen kann.

Massiver Ärger droht in Europa auch auf politischer Ebene. China fühlt sich von so genannten Local-Content-Klauseln in Griechenland und Italien diskriminiert, nach denen im jeweiligen Land hergestellte Module besser gefördert werden als importierte Ware – und hat offensichtlich gute Chancen, dass sich die WTO dieser Deutung anschließt. „Nach den geltenden Verträgen sind die Chinesen wohl im Recht“, meint Rainer Falk vom Fachinformationsdienst Weltwirtschaft und Entwicklung. In einem ähnlichen Verfahren, das die EU und Japan gegen eine Local-Content-Regel in der kanadischen Provinz Ontario angestrebt haben, werde die WTO einem durchgesicherten Zwischenbericht zufolge der Klage voraussichtlich stattgeben. Ontario wie Griechenland und Italien müssten ihre Fördergesetze dann überarbeiten und

in langwierigen gesetzgeberischen Prozessen neu auf den Weg bringen.

Doch auch China kann im Solarstreit viel verlieren. Schottet sich nach den USA auch Europa ab, brechen den chinesischen Herstellern die beiden wichtigsten Exportmärkte weg. Zwar will Peking die Solarinstallationen im eigenen Land hochfahren, um seine Produzenten zu entlasten – die Rede ist von einer Verdoppelung der Neuinstallationen im kommenden Jahr auf zehn Gigawatt. Reichen wird das aber längst nicht, um Verluste in den USA und Europa zu kompensieren. Daher wird es wahrscheinlich auch in China eine Selektion geben, die nur die stärksten Unternehmen überleben. Dass Peking nicht alle Solarfirmen durchfüttern wird, gilt als sicher. Seit dem Frühjahr kursiert eine Liste mit sechs großen und sechs kleinen Solarunternehmen, die Vorzugskredite von der CDB erhalten sollen. Bekannt sind bisher sechs Firmen, darunter Yingli, Suntech und Trina sowie die kleineren Firmen Chaori, Hareon und Sungrow. Die vielen anderen Hersteller im Land dürften es gegen diese „gepushte“ Konkurrenz äußerst schwer haben.

Die wohl schlimmste Konsequenz eines Handelskriegs wäre jedoch, dass die Photovoltaik als Stromquelle für die Energiewende auf der Strecke bleibt. Werden Chinas Produkte mit Zöllen belegt oder entscheiden sich die chinesischen Hersteller, nicht mehr in geschützte Märkte zu exportieren, droht Solartechnik dort teurer zu werden. Nach dem von chinesischen Firmen getriebenen Preisverfall werden Hersteller in

den USA oder Europa anstreben, wieder zu gewinnbringenden Preisen zurückzukehren. Die Konsequenz: Es wird weniger in PV investiert und Märkte schrumpfen. Erschwert wiederum China Solarimporte aus Deutschland, könnte die PV im Land ein Qualitätsproblem bekommen. Silizium aus China gilt wegen seiner vergleichsweise geringen Reinheit nicht als Topware für Zellen, europäische Produktionsmaschinen lassen sich nicht so leicht nachbauen. Solarmodule aus China könnten daher künftig an Leistung und Lebensdauer einbüßen und so dem Image der Solarenergie schaden. Am sinnvollsten wäre es wohl, im Solarstreit nach Konfuzius zu handeln: Gemüter beruhigen und kooperieren. ◀

