

„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.