

Schlacht der Städte

New Yorks Bürgermeister Michael Bloomberg über den globalen Wettbewerb der Metropolen **Seite 24**



Agenda

www.ftd.de/agenda

Der Sonnenuntergang

Vor einigen Jahren noch galten die deutschen Solarhersteller als führend in der Welt, sie sollten das Leuchtfeuer einer neuen Ära sein. Nun gehen die Firmen reihenweise pleite, einstige Stars wie Conergy und Q-Cells kämpfen ums Überleben. Die Rekonstruktion eines gigantischen Fehlschlags. **Von Kathrin Werner**

Kaum ein Licht brennt, die Flure sind leer. Niemand sitzt auf der Couch aus weißem Leder im Foyer. Die Empfangsdame hat nichts zu tun, niemand will empfangen werden. Stille. Alex Voigt, wirre Locken, knitrige Jeans, steht inmitten dieser Leere.

„Das fühlt sich beschissen an“, sagt er. Er steht in den Gängen des Solon-Gebäudes in Berlin-Adlershof. Das Reich, über das er einst herrschte. Er ließ es bauen als Wahrzeichen für das Vorzeigeunternehmen, für die neue Ära. Viel Luft, Licht, Glas, Stahl und Platz für 800 Angestellte. Natürlich energieeffizient. 47 Mio. Euro kostete der Hightechbau, die Stadt Berlin schoss ordentlich zu. Nun herrscht hier der Insolvenzverwalter.

Voigt war einmal ein Pionier. Der Gründer von Solon, einer der erfolgreichsten deutschen Solarunternehmen. Seine Firma war der erste Produzent, der in Deutschland an die Börse ging. Und Voigt war ein Star, mit dem der Kanzler sprach, der um die Welt reiste und viel Geld verdiente. Viele Jahre später, am 13. Dezember 2011, war Solon wieder der Erste: der erste große deutsche Solarkonzern, der pleitegeht. Es war ein Schock.

Vor einigen Jahren noch glänzte Deutschlands Solarindustrie an der Spitze der Welt, war den Rivalen immer einen Techniktrick voraus, schaffte Tausende Jobs. Solarworld, Solon und Q-Cells wurden zu Börsenstars. Die Welt schaute gebannt auf Deutschlands grüne Revolution.

Inzwischen sind die Deutschen abgehängt. Selbst die größten Hersteller sind von der Weltmarktspitze verschwunden, schreiben rote Zahlen. Fünf Pleiten in vier Monaten – Solon, Solar Millennium, Scheuten, Ralos, Solarhybrid. In wenigen Tagen sinkt erneut die Förderung. Dann, klagt die Branche, dürften noch mehr Insolvenzen folgen.

Immer wieder demonstrieren nun Mitarbeiter vor dem Brandenburger Tor. Auf ihren Schildern sind Sonnen mit traurigen Gesichtern und Sprüche wie „Solarjobs erhalten“ und „Wir sind die Energiewende“. Die Zukunft bangt um ihre Zukunft.

Wie konnte das passieren? Die Frage, die sich stellt, ist nicht nur, ob ein paar Unternehmen Fehler begangen haben. Der Aufbau der Solarbranche war ein gigantisches planwirtschaftliches Vorhaben, das mit Dutzenden Milliarden angeschoben wurde. Die Solarhersteller sollten das Leuchtfeuer einer neuen Ära sein. Stattdessen geht nun überall das Licht aus.

Voigt geht durch leere Gänge bei Solon, immerhin, er hat hier noch etwas zu tun. Er ist Untermieter, in ein paar Räumen an der Rückseite. Vor fünf Jahren hat er Younicos gegründet, ein Startup für Batterietechnik. Bei Younicos ist alles bunt und hell, riesige Ypsilons in Lila, Orange, Grün, Gelb hängen an der Wand, junge Mitarbeiter hocken auf Sitzsäcken und tüfteln an fahrbaren Hausbatterien, die aussehen, als wären sie von Apple.

„Der größte Fehler, den die Solarbranche gemacht hat, war sich der Illusion hinzugeben, dass sie in einem richtigen Markt unterwegs ist“, sagt Voigt. „Dabei ist der deutsche Solarmarkt nichts als Planwirtschaft.“ Ja, das EEG war als Anschlag wichtig. „Aber es konnte einfach nicht ewig so weitergehen, dieser Wachstumstaumel.“

Voigt war schon lange da, bevor dieses Großexperiment mit der Sonne geplant wurde. Genau genommen beginnt die Geschichte der deutschen Solarindustrie auch mit ihm, 1985 auf dem Dach einer Jagdhütte im Taunus. Alex Voigt ist damals 21, ein Tüftler und Physikstudent. Alle nennen ihn „Roboter Helferlein“, wie den kleinen Assistenten von Daniel Düsentrieb. „Roboter Helferlein“, sagen Freunde seiner Eltern, „wir wollen ‚Sportschau‘ gucken in unserer Jagdhütte im Wald, aber die hat keinen Strom. Finde eine Lösung!“ Voigt legt los.

Er liest über Solarzellen, die es bislang nur in der Raumfahrt und in Taschenrechnern gibt. Bestellt per Brief kleine Module aus den USA, für 20000 Mark. Schraubt mit Bohrmaschine und Leiter seine erste Solaranlage auf das Dach der Hütte. Im Wald im Taunus läuft schließlich die „Sportschau“.

In den 80ern und frühen 90ern ist die Technik vor allem etwas für Bastler, es ist die Zeit der Pioniere. „Solarenergie war damals völlig abgefahren“, sagt Voigt. Er schraubt Solaranlagen auf besetzten Häusern. Andere Städte folgen. In Hamburg, München, Aachen gibt es jetzt Fördervereine.

Langsam wacht auch der Staat auf. Bund und Länder starten 1990 das „1000-Dächer-Programm“, die erste Solarförderung. Voigt gehört nun zu einer Szene, in Berlin. Das Berliner Stadtsanierungsprogramm zahlt Solaranlagen auf besetzten Häusern. Andere Städte folgen. In Hamburg, München, Aachen gibt es jetzt Fördervereine.

Aus 20 Anlagen pro Jahr werden Hunderte. Tüftler wie Voigt gründen kleine Firmen, sie haben Namen wie Ingenieurkollektiv Wuseltronik, machen die Elektrik selbst, kaufen Module ein bei fernen Konzernen wie Kyocera aus Japan, aber es gibt kaum Hersteller, vor allem nicht in Deutschland.

Voigt will das ändern. „Nach und nach ist der Gedanke gewachsen, dass wir selbst eine eigene Fabrik brauchen, eine, die viel billigere Module baut, in Massenfertigung“, sagt er.

Er trifft sich mit Kollegen in der Kneipe, es gibt Bier und große Ziele: Sie gründen die Arbeitsgemeinschaft Solarfabrik. Viel Geld hat keiner. Aber Hoffnung. Am 27. November 1996 ist der Notartermin, im Januar 1997 wird sie ins Handelsregister eingetragen – die Solon AG für Solartechnik.

Das Gründungskapital liegt bei 100 000 Mark. „Jeder hat seine Oma angepumpt“, erinnert sich Voigt. Dann fragen sie Kredite für ihre Solarfabrik an, bei Banken, aus dem Aufbau-Ost-Programm. „Wo ist denn der Markt?“, fragen die Banker. Wer soll diese sauteuren Dinger kaufen? „Die haben nicht daran geglaubt, eigentlich haben sie es nicht mal richtig verstanden“, sagt Voigt.

Eine Idee wächst heran: der Börsengang. Schließlich gehen viele IT-Buden aufs Parkett, warum nicht auch Solon? Schließlich steigt Wella-Erbe Immo Ströher ein. Im Herbst 1998, zwei Wochen bevor Rot-Grün die Bundestagswahl gewinnt, geht Solon an die Börse. Kurs: 15 Mark.

„Es war irrt“, sagt Voigt. „Ich war 33 Jahre alt, Aktionäre haben mir 9 Mio. Mark gegeben, es war ein großartiges Gefühl. Abends haben wir gut gefei-

ert. Wir haben immer gut gefeiert.“ In einer Fabriketage in Kreuzberg baut Solon nun die ersten eigenen Solarmodule. Rot-Grün hat ein Förderprogramm versprochen, das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG). Der Solon-Aktienkurs explodiert.

Doch die Arbeiten am EEG ziehen sich hin. Ohne staatliche Förderung schläft das Geschäft ein. Riesige eng bedruckte Papierrollen warten jeden Morgen auf Voigt, wenn er ins Büro kommt. Es sind Fax mit Stormierungen. Keiner will mehr Solaranlagen bauen. In den ersten Jahren verkauft Solon gerade mal ein Fünfzigstel der geplanten Module.

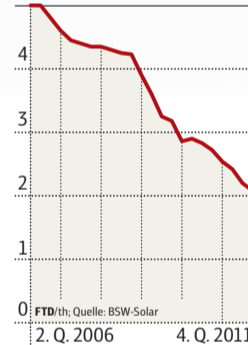
„Es war eine Katastrophe“, sagt Voigt.

Damals taucht ein Mann auf, der wie kein zweiter für diese Branche kämpfen wird: Hermann Scheer, der 2011 verstorben ist. Er ist SPD-Politiker, Präsident des Verbands Eurosolar. Scheer ist radikal, 100 Prozent Erneuerbare will er, das vollständige Ende nuklearer und fossiler Energien, die Rettung der Welt. Und damit das geht, braucht es ein deutsches Fördergesetz für Solarkraft.

Scheers Kampf ist ein Kampf gegen große Widersacher, gegen Energiekonzerne und ihre „Einflussagenten“, wie er sagt, die damals noch stärker sind als heute. Auch in der SPD halten ihn viele für einen Ökospinner. „Sonnengott“ nennen sie ihn. „Bei der SPD war ich alleine“, sagt Scheer damals. „Die SPD damals zu beeinflussen, das war sehr schwer“, erinnert sich Voigt. „Die Partei war wahnsinnig stark in traditioneller Energie verankert. Aber er war so unverzagt.“

Scheer ist ein Stratege. „Die Geschichte hat teilweise thrillerhafte und gespenstische Züge. Wir haben im Grunde eine Kampfgruppe gebildet und das Stromspeisungsgesetz formuliert“, sagte Scheer einmal im Rückblick. „Man muss manchmal, wenn man etwas durchsetzen will, in raffinierten Schritten vorgehen.“ Er schließt Bündnisse, wirbt auch bei

Preisverfall
Preis für kleinere Solaranlagen in Deutschland in tsd. €/KW



FTD: Quelle: BSW Solar

Sonnige Zeiten: **Alex Voigt** zählte mit Solon zu den Ersten der Branche – das Foto stammt aus dem Jahr 2001

CDU und FDP, schmuggelt Passagen in Parteiprogramme, schreibt Gesetzesvorlagen. „Er war sehr präsent“, sagt Solarworld-Chef Frank Asbeck. „Er war der Grandseigneur der Solarenergie.“ Das „Time“-Magazin nennt ihn „Hero for the Green Century“, er bekommt den alternativen Nobelpreis.

Dann im März 2000 der Erfolg. Das EEG. 328 Abgeordnete von SPD, Grünen und PDS stimmen für das Gesetz, 217 von Union und FDP dagegen. Solarstrom darf jetzt immer vorrangig ins Netz fließen, die Vergütung steigt von rund 17 auf 99 Pfennig je Kilowattstunde.

Die Hoffnungen überschlagen sich. Der Bundesverband Erneuerbare Energie jubelt über die „Initialzündung für das Solarzeitalter“, Politiker schwärmen von Zehntausenden neuen Jobs, malen Visionen von neuen Industrien und Sonnenclustern im verlassenen Osten. Nicht nur die Ökos investieren, sondern Hunderttausende Hausbesitzer. Alte Scheunen werden zu glänzenden Spiegeln, auf bayerischen Äckern entstehen Solarparks.

Eine neue Ära beginnt. Mit neuen Leuten, die mit der Sonne richtig reich werden.

Frank Asbeck schreitet durch sein halbrundes Büro mit Blick auf die Bonner Rheinwiesen und präsentiert seine Trophäen. Da, an der Wand, hundert tote Füchse mit Glasaugen, ein röhrender Hirsch in Öl. Da die Statue eines Falken vom Geschäftspartner in Katar, der indische Riesentepich mit den Gärten von Jaipur. Das Bild einer Meeressnacktschnecke. Sie ist nach ihm benannt, *Elysia asbecki*, sie lebt von Sonnenenergie, in ihrem Bauch macht sie per Photosynthese aus gefressenen Algen Energie. „Die Zeit jetzt macht mir am meisten Spaß“, sagt er. „Richtig gesegelt wird im Sturm.“

Es ist Anfang März dieses Jahres, der Frühling kommt. Draußen im Garten gackern Gänse, stinken Schweine, weidet Damwild. Es könnte alles so schön sein. Aber es ist nicht schön. Auch Solarworld, der deutsche Riese, kämpft.

Asbeck wettet über subventionierte Energiepreise in China, staatliche Kredite, unfairen Wettbewerb. „Die Chinesen müssen sich auch an die Regeln halten“, schimpft er. „Wenn der Wettbewerb fair wäre, könnten wir mithalten. Aber so haben wir keine Chance.“ Kämpfen will er, der Namensgeber von Meeressnacktschnecken, trotzdem. Ach, die Chinesen. Wieso nur hat sie keiner kommen sehen?

Asbeck hat sein Unternehmen Solarworld kurz nach Solon an die Börse gebracht. Er ist der schillerndste Manager der Solarindustrie und der erfolgreichste. Das EEG hat ihn reich gemacht. Er hat in den Jahren danach blitzschnell Fabriken hochgezogen, als es noch keine Maschinenbauer gab, die die Produktionsanlagen bauen konnten. Bald war Solarworld Marktführer.

Im Jahr 2004 reist Asbeck zum ersten Mal nach China, in einer Delegation mit Außenminister Joschka Fischer. Sieben asiatische Länder in 13 Tagen. In Peking trifft er Zhengrong Shi. Der Chef von Suntech, damals eine Solarbude, ist 1100 Kilometer, 14 Stunden aus Wuxi mit dem Auto gefahren, um Asbeck zu treffen. Er ist freundlich und intelligent,

Fortsetzung auf Seite 26



Fortsetzung von Seite 23

Der Sonnenuntergang

spricht fließend Englisch, kennt sich aus. Asbeck mag ihn. Bald lässt er Module bei Suntech zusammenschrauben, in Deutschland fehlt ihm gerade Kapazität. „Ein paar Monate später hat Suntech die exakt gleichen Module produziert, sogar mit dem gleichen Kleber“, sagt Asbeck.

Damals macht er sich noch keine Sorgen. Schließlich wächst der Markt, da ist Platz für alle, denkt er. Schließlich hat Solarworld viel bessere Siliziumlieferverträge, und Silizium ist teuer und rar.

Einmal kommt Shi nach Bonn, mit seiner Frau zu einer Party bei Asbeck zu Hause. Asbecks kleine Tochter wünscht sich einen Goldfisch, Asbeck will ihn 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“, erzählt Asbeck. Shi glaubt ihm.

Asbeck stellt immer mehr Leute ein, Hunderte Forscher, Marketingleute, Manager aus der Halbleiterindustrie, die seine Produktion im sächsischen Freiberg hochfahren, hocheffizient, mit den neuesten Maschinen. 2005 setzt Solarworld 200 Mio. Euro um, der Aktienkurs klettert auf 145 Euro.

Politiker aller Parteien brüsten sich mit dem Erfolg der Solarindustrie. Kanzler Gerhard Schröder besucht eine Solarfabrik nach der anderen. „Die Erfolgsgeschichte von Q-Cells zeigt, dass es keinen Widerspruch zwischen Ökonomie und Ökologie gibt“, tönt er im Juni 2005 in der Fabrik in Bitterfeld.

Einen Monat später lässt sich Gerd Hasselfeldt, Energiexperte der Union, bei Phoenix Solar ablichten. „Ein weiterer Ausbau der Solarenergie schafft neue Arbeitsplätze“, jubelt sie. Ja, alle machen gern Fotos mit Siliziumhintergrund.

In Berlin berät Asbeck Angela Merkel, die neue Kanzlerin, beim Energiegipfel. Sie wird immer öfter „grüne Kanzlerin“ genannt, Asbeck freut sich über seine Werbeprospekte, etwa das Poster mit der Nonne und der Sonne. „Energie vom Chef selbst“, steht darauf. Sogar der Papst hat eine Solarworld-Anlage.

Im Whirlpool in Asbecks Villa, nackt und mit einer Flasche gutem Rotwein, diskutiert er 2006 über die Zukunft mit Voigt. Und die scheint ewig glänzend zu sein. Der Umsatz von Solon 2006: 346 Mio. Euro. Die Firma steigt in den TecDAX auf.

„Wachstum, Wachstum, Wachstum“, sagt Voigt. „Immer mehr von dem Guten, immer schneller. Es war eine anstrengende Zeit.“

Auch Voigt reist um die Welt, in die USA, jedes Mal, wenn er wiederkommt, wiegt er vier Kilo mehr. Dann nach China, in zwei Jahren verbringt er sechs Monate dort auf der Suche nach Partnern.

Immer neue höfliche Herren in schwarzen Anzügen mit ihren Übersetzern, immer der viele Schnaps. Alles halbe Jahr eine neue Hosengröße. In drei Jahren nimmt er 50 Kilo zu. Bald kennt er die meisten Mitarbeiter nicht mehr, die er im Fahrstuhl trifft. „Ich habe mich immer öfter gefragt, warum ich das eigentlich alles mache“, sagt er.

Dutzende neue Solarfabriken werden gebaut, die meisten in Ostdeutschland, es gibt Subventionen, Steuergutschriften, Bauzuschüsse. Conergy zieht 2006 nach Frankfurt an der Oder, in eine Investmentruine der Halbleiterindustrie. Brandenburgs Landeschef Matthias Platzeck jubelt: „Es ist erfreulich, dass sich Frankfurt zur Solarhauptstadt entwickelt.“ Auch sein sächsischer Amtskollege Georg Milbradt schwärmt von seinem „Solarcluster“.

Alex Voigt ist nicht mehr glücklich in dieser Zeit. „Die Ideale sind aus dem Fokus geraten, es ging nur noch um Masse“, sagt er. „Mir wurde immer klarer, dass unsere Margen nicht mehr steigen werden, dass Solarmodule ein Massenprodukt geworden sind, dass wir bei der Produktion mittelfristig keine Chance haben gegen China.“

Doch kaum einer denkt über die Grenzen nach, kaum einer überlegt, was nach dem EEG kommt. „Das Instrument EEG war gut, um den Markt loszutreten. Aber es ist Planwirtschaft. Wenn du Vorstand einer Gesellschaft bist, kannst du dich nicht dafür einsetzen, dass das EEG geändert wird. Du kannst ja nicht am Ast sägen, auf dem du sitzt“, sagt Voigt. „Ich konnte nicht mehr dahinterstehen.“

Er will Solon verändern, aber niemand hört so richtig zu. Im August 2006 steigt er aus. „Ich war wahnsinnig erleichtert“, sagt er.

Während der Pionier aussteigt, steigt ein anderer ein: Bosch. Volker Nadenau und sein Team residieren heute in Arnstadt bei Thüringen, in einem Neubauklotz im Industriegebiet. Lange Gänge, alles in Grau, nur die neuesten Maschinen. Nadenau ist Bosch-Mann, hat sich hochgearbeitet bis zum Bereichsvorstand Solar. Ordentliche Frisur, leichtes Schwäbeln, fester Händedruck.

Die Geschichte beginnt auf der Schillerhöhe bei Stuttgart, dem Firmensitz. Bosch-Chef Franz Feh-

renbach will den Konzern weniger abhängig von der Autoindustrie machen. 40 Branchen scannt der Diversifizierungs-Generalstab, es gibt Hunderte Präsentationen, Marktanalysen, Kernkompetenzanalysen, Schnittstellenanalysen. „Das war wie im Lehrbuch“, sagt Volker Nadenau. „Es zählten nur Zahlen, Daten, Fakten.“ Anfang 2007 bekommt Nadenau den Auftrag: Er soll prüfen, ob, wann und wie Bosch in den Solarmarkt einsteigen soll.

Nadenau, die Doktorarbeit über Fotovoltaik in der Tasche, wird Chef des Projektteams mit dem Kürzel G1 PJ Photovoltaik. Das ist eine Ehre, denn G1 ist Fehrenbachs Kürzel. Mit sechs Leuten zieht Nadenau in ein umgebautes Einfamilienhaus auf dem Firmengelände. Die Techniker sitzen im Wohnzimmer, die Controller im Schlafzimmer, im Hobbykeller ist der Besprechungsraum. Er riecht noch modrig nach altem Gras, vor Nadenau saßen hier die Entwickler für selbstmähende Rasenmäher.

Nadenau und sein G1-Team reisen zu fast jedem Solarunternehmen in Deutschland, zu den ersten kleinen Fabriken nach China, nach Taiwan, Japan, zu Startups nach Kalifornien. „Wir kamen aus der sehr reifen, kostenoptimierten Autozulieferwelt“, sagt Nadenau. „Da war schon deutlich, dass wir es mit einer recht jungen Branche mit unreiferen Prozessen zu tun hatten.“ Die Bosch-Leute schauen in jeden Winkel, klettern unter Maschinen. „Wir sind fast immer offen empfangen worden, obwohl wir ja potenzielle Rivalen waren“, sagt Nadenau.

Nach Monaten der Analyse ist klar: Ersol aus Erfurt soll es werden, Bosch zahlt 1,1 Mrd. Euro. Der

Einstieg des langfristig orientierten Familienkonzerns ist für die Ökonomie ein Ritterschlag.

Bosch investiert 530 Mio. Euro in den neuen Standort in Arnstadt, der Ort wird das Zentrum von Thüringens „Solar Valley“. 2300 Jobs schafft der Konzern dort. Junge, gut ausgebildete Leute ziehen nach Arnstadt, die Mietpreise steigen in zwei Jahren um 50 Prozent. 2008 schreibt Bosch Solar Rekordzahlen, operative Gewinnmarge: über 20 Prozent. „Das hatten wir nicht für möglich gehalten“, sagt Nadenau. „Damals war überhaupt nicht absehbar, dass es mit der Branche einmal so bergab gehen würde.“

Was kaum einer ahnt damals: Die deutsche Solarindustrie hat ihren Zenit überschritten. Trotzdem steigert sie 2008 noch mal ihren Umsatz um 23 Prozent auf knapp 5,5 Mrd. Euro. Sal. Oppenheim bezeichnet die Solon-Aktie als „eine der interessantesten Investitionschancen im Sektor“.

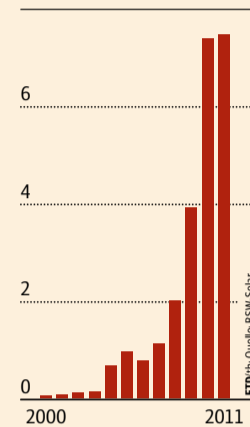
Der Abstieg, er ist schleichend.

Einmal im Jahr trifft sich die Solarindustrie zu ihrer größten Messe in München, der Intersolar. 523 Aussteller sind 2011 aus China nach München angereist, nur aus Deutschland kommen noch ein paar mehr. Doch nirgends ist es in diesem Jahr so voll wie auf den Ständen der Chinesen.

Suntech-Chef Shi lädt eine Hand voll Journalisten zu Filet und Rotwein in die Käfer-Stuben, keiner schlägt die Einladung aus. Er ist der wichtigste Mann der Messe. Mittwochabend schmeißt Yingli eine Party in der Allianz-Arena, schließlich ist Chinas zweitgrößter Solarmodulbauer inzwischen Sponsor des FC Bayern München. Und am Donnerstag lädt Suntech zum Grillen auf die Praterinsel, zum Suntech Beach BBQ, es ist die größte Party der Messe, der Konzern verteilt Flipflops mit Suntech-Logo und „Suntech Sundowner Cocktails“ mit Minze, Wodka, Grenadine und Limette. Die Chinesen, sie schmeißen 2011 die Party.

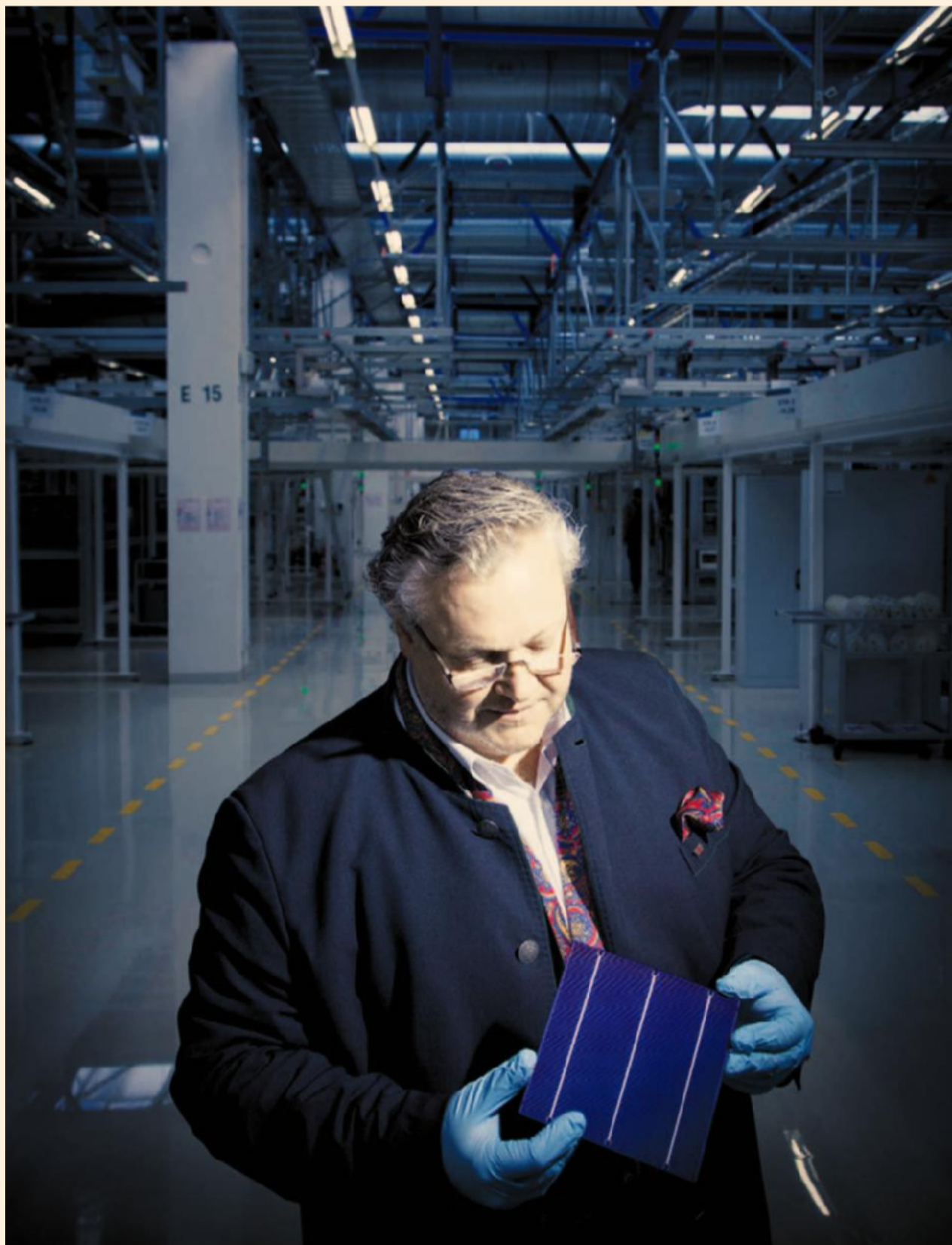
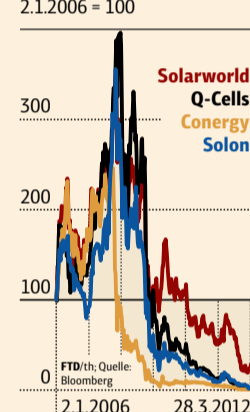
Sonnenanbeter

Jährlich neu installierte Fotovoltaikleistung in Deutschland in Gigawatt



Abgestürzt

Aktienkurse indiziert, 2.1.2006 = 100



Der Kämpfer: Solarworld-Chef **Frank Asbeck** will mit deutscher Wertarbeit die chinesische Billigkonkurrenz abwehren

Hätte man es ahnen können? Man hätte es ahnen können.

Vor fünf Jahren schart sich auf der Intersolar noch alles um die Deutschen. Solarworld setzt 2008 mit 2000 Mann 900 Mio. Euro um, die Ausstellungsfläche ist so groß wie ein Tennisplatz, größer als je zuvor. Die Welt ist in Ordnung. Scheinbar.

Doch 2008 gibt es auf der Messe eine neue Geschichte, die die Runde macht. Zulieferer, erinnert sich Asbeck, berichten von gigantischen Bestellungen aus China. Die Sägenhersteller liefern 30 Siliziumsägen an Solarworld und gleichzeitig 150 an Suntech. Die Beschichtungsanlagen, die Druckmaschinen, die Rahmenroboter, die Solarworld einst mit den Herstellern zusammen entwickelt hat, gehen jetzt nach China. „Da wurde uns ganz schwindlig“, sagt Asbeck. Und die Siliziumpreise fallen, der Rohstoff ist plötzlich leicht verfügbar, auch für die Chinesen. „Plötzlich haben wir das eine oder andere Projekt nicht mehr bekommen.“

Doch können die Chinesen gefährlich werden? Schaffen sie mit ihren Billigmodulen die deutsche Qualität? Damals gibt Asbeck Shi ein altes, kaputtes Feuerzeug mit Mao-Emblem aus seinen Studienzeiten. „Ihr könnt doch alles da drüben“, sagt er zu dem Suntech-Chef. „Reparier mal!“

Nach zwei Tagen ist das Feuerzeug zurück in Bonn, per DHL Express aus Wuxi. Es funktioniert wieder und spielt auch noch die Internationale. „Da hat er es mir ganz schön gezeigt“, sagt Asbeck. „Keine Ahnung, wie der das gemacht hat.“

Dass es einen Kampf um Marktanteile geben würde, war damals schon klar, sagt Asbeck. „Aber was hätte ich tun sollen? Selbstmord aus Angst vor dem Tode?“ Asbeck versucht, nicht nur Solarmodule zu bauen, sondern das ganze System zu verkaufen, samt Kabeln und Batterie. Und er wirbt mit deutscher Qualität. Sein Glas kommt von F-Glas aus Sülzetal in Sachsen-Anhalt, die Alurahmenecken aus Wuppertal, die Verbindungskabel vom Bodensee. Er heuert Lukas Podolski als Werbefigur an.

Bis 2009 schraubt Solarworld noch Solarmodule auf die Hütten in chinesischen Dörfern, ein Projekt mit dem Entwicklungshilfeministerium. „Ich lach mich kaputt, Suntech hat da schon wie wild in meinen Markt geliefert“, sagt er heute. „Die chinesische Solarindustrie hat sich wahrscheinlich auch getroffen, um sich darüber kaputtzulachen.“

Politiker sprechen jetzt nicht mehr von Arbeitsplätzen und Solarclustern, sie reden von Kosten. Allein 2008 fallen 9 Mrd. Euro Solarförderung an, für die bis heute verbauten Module sind es insgesamt 100 Mrd. Euro. Selbst der Umweltminister Norbert Röttgen wettet nun über die „verfehlte Subventionspolitik“. Seitdem wird gekürzt.

„Mir ist es auch ein großes Rätsel, wie es so weit kommen konnte“, sagt Asbeck. Die Preise sind so eingebrochen wie in keiner anderen Industrie, 50 Prozent in noch nicht einmal zwei Jahren. Es gibt auf der Welt doppelt so viele Solarfabriken, wie gebraucht werden. Fast alle stehen in China.

2011 bleibt Solarworld operativ nur ein schmaler Gewinn, nach Abschreibungen ist der Konzern in den roten Zahlen. In den Top Ten der Hersteller ist er längst nicht mehr. Schott, Q-Cells, Conergy, Solon, alle in der Krise, kaum noch einer produziert in Deutschland. Von den Solargründern ist außer Asbeck keiner mehr an der Firmenspitze, Sanierungsmanager haben übernommen. Unangefochtene Nummer eins der Welt: Shis Suntech aus Wuxi.

Aber Asbeck ist ein Kämpfer. Vor Kurzem hat er in den USA gegen chinesische Solarsubventionen geklagt. Die Handelsbehörde wird bald entscheiden, ob er recht hat. Mit Shi ist er seither zerstritten. „Wir können nicht zulassen, dass die Chinesen unsere Sonne monopolisieren“, sagt Asbeck.

Bosch musste 2011 500 Mio. Euro abschreiben. Aber der Konzern investiert weiter. Vergangenes Jahr hat er in Arnstadt ausgebaut. 90.000 Solarzellen werden hier jedes Jahr fertig und 2000 Module.

Der Konzern plant eine Fabrik in Malaysia, für nochmal 500 Mio. Euro. „Wir müssen einen langen Atem haben“, sagt Konzernchef Fehrenbach. Er hält zu dem Projekt, für das er einst sein Kürzel hergab. „Wir brauchen jetzt Beharrlichkeit.“

Solon hat den Kampf verloren. Der Aktienkurs dümpelt bei 12 Cent, der Verlust in den ersten neun Monaten 2011 betrug 208 Mio. Euro. Der Niedergang hat drei Jahre gedauert.

Nun sind die meisten Lichter aus in Berlin-Adlershof, durch die Fabrikhalle schlurfen ein paar Arbeiter. Alle warten auf das Geld von Microsol. Das Unternehmen aus dem Emirat Fudschaira hat Solon vor wenigen Wochen gekauft.

Und Alex Voigt arbeitet in den bunten Hinteräumen an Stromspeichern für Yunicos. SAP-Mitgründer Klaus Tschira und Wella-Erbe Immo Ströher haben ihm Millionen gegeben. Voigt hat die 50 Kilo abgenommen, dieses Jahr will er die Azoreninsel Graciosa mit einer Riesebatterie ausstatten. „Das ist genau das, was ich machen will“, sagt er. Roboter Helferlein tüftelt wieder.

Und die Solarindustrie? „Letztlich geht es doch allen Branchen so“, sagt Voigt. „Wenn die Chinesen sie sich vornehmen, sind sie chancenlos.“