

Solarindustrie zieht nach Asien

Schweizer Unternehmen bleiben gemäss Analysten als Zulieferer gut aufgestellt



PHOTOVOLTAIK-ANLAGE Die asiatischen Unternehmen produzierten im letzten Jahr bereits 65 Prozent aller Solarzellen. FOTOLIA

Die Solartechnologie hat sich aus dem Pionierstadium verabschiedet. Als Folge sinken die Preise, was westeuropäische Photovoltaik-Produzenten unter Druck bringt.

NIKLAUS MÄDER

Grosser Bahnhof in der ostdeutschen Provinz. In der Lausitz, nahe der polnischen Grenze, nimmt heute der grösste Solarpark Deutschlands offiziell seinen Betrieb auf. Zur Eröffnung erwarten die Investoren Aussenminister Frank-Walter Steinmeier und den brandenburgischen Ministerpräsidenten Matthias Platzeck.

Im Kontrast zu diesem Festakt steht die Performance der deutschen Solarindustrie. So fuhr Q-Cells, einer der weltweit grössten Produzenten von Photovoltaikzellen, im ersten Halbjahr 2009 einen operativen Verlust von 48 Millionen Euro ein. Der Konzern will nun ältere Produktionslinien stilllegen, 500 Stellen streichen und alle Investitionsprojekte überprüfen.

Q-Cells ist beileibe kein Einzelfall. Die «Financial Times Deutschland» titelte diese Woche gar: «Solarindustrie droht der Kollaps.» Grund für den Einbruch ist nicht allein die Wirtschaftskrise, die vor

der Solarindustrie nicht Halt macht und der Branche dieses Jahr volumenmässig ein Nullwachstum beschert. Die deutschen Hersteller kämpfen zusehends auch mit billigeren Anbietern aus Asien, insbesondere aus China.

So sind seit Oktober die Preise für Solarmodule um 20 bis 30 Prozent gesunken, die Industrie spürt den Margendruck, wie die Bank Sarasin in einer Studie schreibt. UBS-Analyst Patrick Hummel erwartet, dass auf nächstes Jahr die Preise nochmals rund 20 Prozent purzeln. «Die Chinesen bauen ihre Kapazitäten trotz der Krise weiter aus. Auch künftig wachsen die Produktionskapazitäten stärker als die Nachfrage», begründet Hummel.

Oerlikon mit umstrittenem Projekt

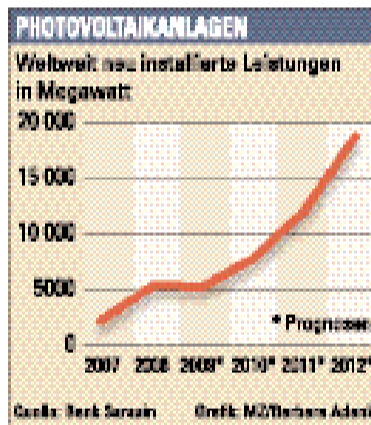
Die Situation der Schweizer Firmen schätzen Analysten trotz Krise besser ein. Grund: Diese produzieren vor allem Maschinen für die Hersteller von Photovoltaikzellen. Ob sie nach China oder Deutschland liefern, kann ihnen eigentlich egal sein. Die Berner Gruppe Meyer Burger etwa verkauft zu 78 Prozent in Fernost. Solange ihre Kundenbeziehungen im asiatischen Raum gut bleiben, sieht Hummel solche Firmen gut aufgestellt.

Probleme ortet Sarasin-Analyst Matthias Fawer hingegen bei Oerlikon Solar an, die zum OC-Oerlikon-Konzern gehört. Das Unternehmen nahm letzten Sommer im sanktgallischen Trübbach eine Pilotfabrik für dünn-schichtige Solarzellen in Betrieb. «Die heute gebräuchliche Silizium-Solarzelle wird als kostengünstigste Lösung der Standard bleiben», ist Fawer überzeugt.

Als normaler Prozess angesehen

Allgemein wird die Verlagerung der Produktion nach Fernost als normaler Prozess aufgefasst. «Solarzellen werden zur Commodity – zum Massengut –, was die Produktion in Billigländern attraktiv macht», so Fawer.

Diese Einschätzung teilt die Branche. «Europa muss die Technologieführerschaft behalten, auf Massenmärkten hat es keine Chance», sagt Werner Buchholz, Informationschef bei Meyer Burger. Dies gelte auch für die Zulieferer. Meyer Burger sieht sich durch den jüngsten Zukauf auf dem richtigen Weg. Vor wenigen Tagen erwarb die Gruppe die US-Firma «Diamond Wire Technology», die zum Schneiden von Silizium-Diamantdraht einsetzt – eine Akquisition, die auch Analyst Fawer überzeugt.



Die Gefahr, dass den Zulieferern billigere Anbieter den Rang ablaufen, stuft sein Berufskollege Hummel gering ein. Der Einsatz von Qualitätsmaschinen diene auch als Verkaufsargument für das Endprodukt. Dies sei von Bedeutung, da die westliche Welt der Hauptmarkt für Photovoltaikzellen bleibe.

Was die Analysten für die Schweizer Zulieferer ebenfalls positiv stimmt, sind die Erwartungen für den Gesamtmarkt. In den nächsten Jahren rechnet Sarasin mit einer deutlichen Zunahme von Photovoltaik-Anlagen. Dies würde auch die Nachfrage nach Produktionsmaschinen weiter anheizen.

Gisler



MARKUS GISLER

Das Rätsel der 4450 UBS-Kunden

NACH DEM ERFOLG der Schweizer Verhandlungsdelegation, der es gelungen ist, den Rechtsweg unter Schweizer Recht zu wahren, bleibt die Frage, wie es denn die UBS rechtfertigen kann, den USA über die Eidgenössische Steuerverwaltung 4450 Namen zu nennen, die – vermutlich – das geltende Recht verletzt haben. Offensichtlich muss aus Schweizer Sicht ein begründeter Verdacht bestehen, dass diese 4450 Personen Schweizer Recht verletzt haben.

GRUNDLAGE DAFÜR ist ein gültiges bilaterales Abkommen zwischen den USA und der Schweiz, das 2001 ausgehandelte Qualified Intermediaries Agreement, kurz QI. In dieser für Banken geltenden Vereinbarung ist festgehalten, dass in den USA steuerpflichtige Personen Vermögen und Einkünfte deklarieren müssen, wenn es sich um amerikanische Wertschriften handelt. Die Bank muss für ihre in den USA steuerpflichtigen Kunden auf einem speziellen Formular mit dem Kürzel W9 diese Wertschriften den US-Steuerbehörden melden, womit Vermögen und Einkünfte ordnungsgemäss versteuert werden. Um diese Deklarationspflicht zu umgehen, haben Steuerpflichtige zum Beispiel auf den Cayman Islands Briefkastenfirmen errichtet, auf welche die Wertschriften übertragen wurden. Damit verhindert der Steuerpflichtige, dass er als wirtschaftlich Berechtigter erscheint und umgeht damit die Steuern. In diesen Fällen haben die Kundenberater der UBS entweder die Kunden direkt aufgefordert, sich an Anwälte zu wenden, welche entsprechende Firmenkonstrukte anbieten. Würde der Kunde selber aktiv, haben die Berater zumindest gewusst, dass der US-Kunde aktiv die Steuern umgeht. Beide Verhaltensweisen widersprechen dem Geist des bestehenden QI-Agreements und können deshalb als aktive oder stillschweigende Beihilfe zur Steuerumgehung betrachtet werden. Das ist zwar gemäss Schweizer Recht kein Steuerbetrug, aber im QI-Agreement wird auch der Tatbestand «und Dergleichen» erwähnt, worunter qualifizierte Umgehung gemeint ist. Die UBS hat nun diese Fälle aus den über 50 000 Konten herausgefiltert.

KRITIKER des neuen Staatsvertrags, wie etwa der St. Galler Banker Konrad Hummler, können ihren Vorwurf, der Bundesrat habe das Bankgeheimnis verraten, nicht aufrechterhalten. Der neue Staatsvertrag verletzt das Bankgeheimnis nicht, vielmehr wird ein bestehendes Spezialabkommen mit den USA im Sinn seines Geistes ausgelegt. Klar ist auch, dass die US-Behörden nun von anderen Banken Informationen einfordern, sofern der Verdacht besteht, dass auch sie Kunden empfohlen haben, Umgehungskonstruktionen zu bauen. Der Erfolg für die US-Steuerbehörden wird sich einstellen. US-Steuerpflichtige werden aufgrund der korrekten Auslegung des Abkommens jetzt eilends ihre Offshore-Konstrukte offenlegen. wirtschaft@azag.ch

Nachrichten

Mepha soll verkauft werden

Der zur Merckle-Gruppe gehörende Schweizer Generikahersteller Mepha mit Sitz in Aesch BL soll verkauft werden. Das Bankhaus Rothschild sei damit beauftragt worden, verschiedene Optionen zu prüfen, sagte ein Unternehmenssprecher. Der Verkauf hänge mit der Eigentümerstruktur zusammen. Die Familie Merckle halte die Mehrheit der Anteile. Das Unternehmen erzielte im vergangenen Jahr einen Umsatz in Höhe von 379 Millionen Franken. Neben Generika stellt Mepha aber auch Originalpräparate zur Behandlung von Malaria her. Weltweit beschäftigt das Unternehmen rund 1000 Menschen, davon rund 480 in der Schweiz. (DPA)

EU Rekordsumme an Bussen einkassiert

Die EU-Kommission von Präsident José Manuel Barroso hat seit 2005 Kartellsünder mit knapp 10 Mrd. Euro bestraft. Das ist ein nie dagewesener Rekord. Wie die Kommission in ihrem Jahresbericht zur Wettbewerbspolitik mitteilte, waren unter den Sündern erste Industrieadressen wie Eon, Gaz de France, Thyssen-Krupp, Hoffmann-La Roche oder Siemens. Da die EU-Wettbewerbspolitik in den vergangenen Jahren ihren Kurs gegen Kartelle verschärfte, stiegen auch die Bussgelder wegen unerlaubter Preis- oder Konditionenabsprachen. (DPA)

Arpida Restrukturierungsprozess ist abgeschlossen

Das Baselbieter Biopharmaunternehmen Arpida durchlebt schwierige Zeiten. Aufgrund der Kostensparmassnahmen setzte Arpida im Rahmen der operativen Tätigkeit gegenüber dem ersten Halbjahr 2008 substanzuell weniger liquide Mittel ein. Per Ende Juni beliefen sich die liquiden Mittel und Finanzanlagen auf 22,7 Millionen Franken gegenüber 38,7 Millionen Franken Ende 2008, wie Arpida mitteilte. Arpida rechnet zum Jahresende 2009 mit liquiden Mitteln und Finanzanlagen von etwa 14 Millionen Franken. Der Restrukturierungsprozess wurde im ersten Halbjahr abgeschlossen. Dazu gehörte die Reduktion des Personalbestandes von 78 auf noch 23 Beschäftigte Ende April. Der Ausbau der kommerziellen Aktivitäten wurde eingestellt. (AP)

Air France-KLM Rückzieher bei der maroden Czech Airlines

Air France-KLM steigt aus dem Bieterrennen um die marode tschechische Fluggesellschaft Czech Airlines (CSA) aus. Der tschechische Finanzminister sei darüber informiert worden, dass sich Air France-KLM aus dem laufenden Privatisierungsverfahren zurückziehe, teilte der grösste europäische Luftfahrtkonzern mit. Als Grund nannte der Lufthansa-Konkurrent die offensichtlich schwierige Situation von Czech Airlines. Angesichts der Wirtschaftskrise könnte CSA gezwungen sein, sich auf einen unabhängigen Sanierungsplan zu konzentrieren, um wieder rentabel arbeiten zu können, hiess es. Das tschechische Finanzministerium erklärte, der Privatisierungsprozess trotzdem fortführen zu wollen. Man werde die Regeln nicht ändern. (DPA)

Nycomed Gewinn gut 20 Prozent gesunken

Die im Privatbesitz stehende Pharmagruppe Nycomed hat im ersten Halbjahr 2009 mit 205,6 Millionen Euro einen um 21,5 Prozent tieferen operativen Gewinn gemacht. Unter Abschluss einer 2008 erfolgten Einmalzahlung von Sepracor stieg der Gesamtumsatz um 0,8 Prozent auf 1,614 Milliarden Euro. Einschliesslich dieser Zahlung ergibt sich ein Umsatzrückgang um 5,1 Prozent auf 1,715 Mrd. Euro. Nycomed habe im ersten Semester trotz Konjunkturabkühlung eine solide Performance erzielt, wurde Konzernchef Hakan Björklund zitiert. (AP)