

4 Schnelles Geld an schnellen Börsen

Es ist noch gar nicht lange her, da hatten kritische Berichte über junge Unternehmen im allgemeinen und den Neuen Markt im besonderen keine große Chance auf Ausstrahlung oder Abdruck, weder im Fernsehen, im Radio, in Fachmagazinen noch auf den Wirtschaftsseiten von Tageszeitungen. Im Gegenteil herrschte unter Wirtschaftsredakteuren und -journalisten eine regelrechte kollektive Euphorie angesichts der sich abzeichnenden Chancen der Börsen, an denen plötzlich zahllose Neueinsteiger ihr Glück machen wollten. Es waren nicht nur die Anlageberater der Banken und Sparkassen, die Laien zum Kauf irgendwelcher Papiere rieten. Der Boom erhielt massive Rückendeckung durch die verantwortungslose positive Berichterstattung in den Medien. Ganz eindeutig tragen damit die beteiligten Journalisten ein gerüttelt Maß Mitschuld für die gigantischen Summen, die in den großen Zeiten den Besitzer wechselten und deren Verlust ein in stiller Wut verharrendes Heer von Kleinanlegern geschaffen hat.

Es gibt eine Reihe von Erklärungen, warum die Zusammenarbeit zwischen Medienleuten und unlauteren Geschäftemachern so reibungslos funktionierte. Einmal profitierten Wirtschaftsjournalisten außerordentlich vom allgemeinen Interesse: Früher als »Wirtschaftsheimis« abqualifiziert, mutierten die Kollegen plötzlich zu Stars. Nahezu alle Sender und alle Zeitungen vergrößerten ihre Wirtschaftsressorts. Beinahe monatlich ging ein neues Wirtschaftsformat auf Sendung, und ähnliches geschah auf dem Printmarkt. Wirtschaftsjournalisten waren dringend gesucht und erlebten eine nie erfahrene Wertschätzung. Die Gehälter schossen in die Höhe. Wer sich dazwischen mit kritischen Beiträgen meldete, war schnell als Nestbeschmutzer abgetan. Da kann es manchem vorteilhafter erscheinen, mit den Wölfen zu heulen.

Die nicht enden wollende Nachfrage nach Wirtschaftsjournalisten sorgte schließlich dafür, daß sich etliche unzureichend qualifizierte Kollegen auf den umworbenen Markt begaben. Somit waren manche Berichterstatter mit dem Studium von Bilanzen und Emissionsprospekten schlicht fachlich überfordert. Statt dessen modelten sie um

und druckten nach, was ihnen die gut geschulten Pressesprecher der Unternehmen mitgaben oder in die Feder diktieren.

Groß muß auch die Versuchung gewesen sein, das Nichtvorhandensein von Spielregeln für Wirtschaftsjournalisten auszunutzen: Heute Aktien der Firma X kaufen, morgen positiv über X berichten, die steigenden Kurse beobachten und mit ordentlichem Gewinn verkaufen – das alles beinahe legal, zumindest kaum nachzuweisen ... ehrlich sein kann weh tun.

Jenseits der unbestreitbaren Verantwortung der Medien für die inzwischen vergangene Aktieneuphorie bleibt allerdings die Eigenverantwortung der Investoren bestehen, denen ihr Geld ja niemals unter Zwang abgenommen wurde. Schon aus rechtlichen Gründen sind für ein Unternehmen ungünstige Aspekte in den Unterlagen etwa beim Börsengang fast immer dargelegt. Was also ein vermeintlicher Fachjournalist nicht oder überliest, kann ein potentieller Investor selbst nachschlagen, bevor er sich für ein finanzielles Engagement entscheidet. Die folgenden Fallbeispiele machen deutlich, daß auch interessierte Laien beim Studium von Emissionsprospekten und weiteren Firmenunterlagen hätten stutzig werden können.

CargoLifter AG: Luftschloß in Brandenburg

Auf dem ehemaligen russischen Militärflugplatz in Brand, 60 Kilometer südlich von Berlin, steht eine riesige, 360 Meter lange und 107 Meter hohe Halle. Sie gehört der CargoLifter AG und soll einmal als Werft für genauso riesige Luftschiffe dienen. Sofern alles klappt wie geplant. Falls nicht, stehen die Chancen nicht schlecht, daß Brandenburg demnächst stolzer Besitzer der weltgrößten Veranstaltungshalle wird, denn das Land hat eine Bürgschaft von 30 Millionen Euro gegeben.

Noch tausende Arbeitsstunden und zig Millionen gilt es in die Entwicklung des angekündigten Luftschiffs zu investieren. Erst dann wird klar sein, ob der CargoLifter CL 160 überhaupt das Zeug zum Fliegen, geschweige denn zum Bewegen schwerer Güter hat.

15 Euro betrug der Ausgabepreis des Papiers, als CargoLifter im Mai 2000 erfolgreich an die Börse strebte. Im Frühjahr 2002 dümpelt

der Kurs um 2,50 Euro. Die Vorstände Carl von Gablenz und Karl Bangert sind wohl nicht ganz unschuldig an dem rasanten Wertverfall, der exakt sechs Monate nach Börsengang einsetzte. Gegen den erklärten Willen der Hauptversammlung hatten sich die beiden Vorstände sowie Kommunikationschef Andreas Moder wenige Wochen vor dem Börsengang durch geschicktes Vorgehen ein stattliches Paket von 1,715 Millionen neuen Stückaktien zum absoluten Vorzugspreis gesichert.

Grundlage der Transaktion war ausgerechnet ein unpräzise formulierter Beschluß der Hauptversammlung wenige Wochen zuvor. Am 11. März 2000 hatten die »Aktionäre den Vorstand durch Beschluß ermächtigt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 11. März 2005 mit Zustimmung des Aufsichtsrates durch Ausgabe von bis zu 2,835 Millionen neuen Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je 1,50 Euro einmalig oder in Teilbeträgen gegen Sacheinlagen zum Erwerb von Beteiligungen an anderen Unternehmen um insgesamt bis zu Euro 4.252.500,- zu erhöhen (Genehmigtes Kapital II).« Um zu vermeiden, daß sich Altaktionäre mittels dieser Genehmigung gegen Sacheinlage billig mit Aktien versorgen, ist ein weiterer Satz hinzugefügt: »Hierbei ist das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen« (Emissionsprospekt CargoLifter Aktiengesellschaft, 4. Mai 2000).

Diese Auflage hat der Vorstand der CargoLifter AG bewußt umgangen und mit sich selbst ein äußerst lukratives Geschäft getätigt.

Als Basis für die Beschaffung der Aktien hatte den drei Geschäftsmännern die CargoLifter Network GmbH gedient. An dieser für den Aufbau von Infrastrukturen zuständigen Frankfurter Tochterfirma der CargoLifter AG hielt die »GTS-Global Trans Systems Concept GmbH« (GTS) in Wiesbaden einen Anteil von 49 Prozent. Die GTS wiederum gehört zu 50 Prozent Carl von Gablenz, dem Vorstandsvorsitzenden der CargoLifter AG. Sein Vize Bangert besitzt Anteile von 40 Prozent an der GTS, die übrigen 10 Prozent sind in Händen des Kommunikationschefs Moder, wie ein Unternehmenssprecher auf Nachfrage erklärt. Da die GTS bis dahin kein Aktionär war, durfte sie, was ihren Besitzern nicht erlaubt gewesen wäre: einen Großteil der billigen Aktien übernehmen.

Am 28. März 2000 erfuhr die mit einem Grundkapital von 100.000

DM ausgerüstete CargoLifter Network GmbH einen kräftigen Geldschub. Zusätzliche 10.168.108 DM zahlten GTS und CargoLifter AG ein und erhöhten so das Grundkapital der kleinen Firma schlagartig auf insgesamt 5,25 Millionen Euro. Eine stattliche Summe, zumal die CargoLifter Network GmbH im vorausgegangenen Geschäftsjahr nur den kümmerlichen Ertrag von 4.324 DM erwirtschaftet hatte.

Bereits drei Wochen später, am 17. April 2000, änderten die Inhaber der GTS offenbar ihre Meinung über die Investition: Die GTS überließ der CargoLifter AG ihren Anteil von nunmehr 2.572.500 Euro und verabschiedete sich kurzerhand aus dem Infrastruktur-Geschäft der CargoLifter Network GmbH. Der Vorstand der CargoLifter AG (von Gablenz und Bangert) befand die Firma dagegen inzwischen offensichtlich für so wertvoll, daß er der GTS (von Gablenz, Bangert und Moder) dafür im Tausch die besagten 1.715.000 Stückaktien der CargoLifter AG überließ. Am 27. April 2002 wurde die so zustande gekommene »Kapitalerhöhung« beim Handelsregister eingetragen. Die ungewöhnliche Transaktion wurde von den Wirtschaftsprüfern der Ernst & Young Deutsche Allgemeine Treuhand AG mit einem unauffälligen Vermerk im Verkaufsprospekt der Neuemission bestätigt. »Wir haben darauf bestanden, daß hier eine unangreifbare Einlage von 2.572.000 Euro besteht. Damit konnten auch wegen der Notwendigkeit der schnellen Eintragung ins Handelsregister keine Probleme entstehen«, erklärte der damals zuständige Wirtschaftsprüfer Nikolaus Devin von Ernst & Young gegenüber dem Verfasser den Vorgang. Eigentlich hatte der Coup wohl ohne jeglichen Einsatz von Geld über die Bühne gehen sollen.

Die GTS hatte nun ihrerseits ein Problem: Woher so schnell 2,572 Millionen Euro nehmen, die man gar nicht zur Verfügung hat? Nach Aussagen von Karl Bangert sprang dem Trio ein anderer Altaktionär bei und stellte den klammen Aktienjongleuren den Betrag zur Verfügung. Der Preis für das schnelle Geld war freilich hoch: Die GTS mußte dem Altaktionär nach Ablauf einer Frist von zwei Jahren im Gegenzug knapp 700.000 der 1,715 Millionen CargoLifter-Papiere geben. Das ist am 19. März 2002 geschehen. »Die CargoLifter AG teilt am 25. März 2002 pflichtgemäß mit, daß der Anteil der GTS die Schwelle von 5 Prozent unterschritten hat und nun 3,9 Prozent beträgt.«

In ihrer nachfolgenden Begründung hat die Presseabteilung der AG beispielhaft vorgeführt, wie solch ein Vorgang vernebelt, verschleiert und bis zur Unkenntlichkeit formuliert werden kann: »Die Transaktion wurde außerbörslich mit einem strategischen Finanzinvestor durchgeführt und diente ausschließlich der Rückführung einer Fremdfinanzierung, die der Finanzierung des Gesellschaftsanteils der GTS an der CargoLifter Network GmbH diente. Dieser Gesellschaftsanteil wurde im Frühjahr 2000 im Rahmen einer Sachkapitalerhöhung der CargoLifter AG vollständig an die CargoLifter AG gegen Aktien übertragen.« – Alles klar?

Der Geldgeber oder »strategische Finanzinvestor« seinerseits hatte offenbar nach Ablauf der sechsmonatigen Haltefrist begonnen, seinen Altbestand auf den Markt zu bringen. Das hatte einen Sinn, denn die CargoLifter-Papiere rangierten zu diesem Zeitpunkt, Ende November 2000, um die 20-Euro-Marke. Und der Altaktionär, den Vorstand Bangert nicht nennen will, wußte ja, daß er im März 2002 ein weiteres, stattliches Aktienpaket erhalten würde. Ende November jedenfalls rutscht der Kurs der CargoLifter-Aktie auf die Hälfte des vorherigen Preises, was generell ein Indiz für heftige Verkäufe ist. Von diesem Einbruch hat sich die Aktie nie mehr erholt.

Der Kursverfall ist freilich nicht das einzige Problem, mit dem die AG zu kämpfen hat. Nach wie vor gilt es, kaum überwindbare technische Hürden zu meistern. Bislang ist nicht einmal ein Hangar für den vielleicht einst fertigen CargoLifter geplant. Statt dessen sollen der CL 160 P1 und seine Nachfolgermodelle über ihre gesamte Lebenszeit an starken Landemasten im Freien rasten und lediglich zur Reparatur in die Werft einfahren. Das könnte böse enden, denn die mit bis zu 420 Millionen Kubikmetern Helium gefüllten, stets leicht über der Erde schwebenden Riesen sind eigentlich anfällig für Wind und Wetter: Den mit 12 Passagierplätzen verhältnismäßig kleinen Zeppelin NT, der in Friedrichshafen für Rundflüge eingesetzt wird, bringt die Crew bei kritischen Wettersituationen wie Sturm und Hagel unbedingt in den Hangar.

Schwierig könnte sich auch der Landeanflug des CargoLifters zum Zielort erweisen. Laut Verkaufsprospekt ist der Einsatz des CL 160 zunächst für Kurztransporte von Schwergütern zu deutschen Seehäfen geplant. Den zur Anlandung notwendigen Sinkflug muss das

Luftschiff stets gegen den Wind vollziehen – nur weht der Wind an der Küste recht häufig von See. Eine direkte Anlandung in Hafennähe macht deshalb einen Sinkflug durch gewöhnlich dicht bebautes Hinterland notwendig – ein nicht unproblematisches Vorhaben, das überdies gegen noch zu ändernde Vorschriften und Gesetze des Bundesverkehrsministeriums verstößt.

Als noch heikler könnte sich das Be- und Entladen des CL 160 erweisen. Da die Nutzlast des Luftschiffs sowie sein Eigengewicht durch extrem leichtes Helium in der riesigen Hülle auf Null gebracht wird, hätte der CL 160 nach Entladen etwa einer Kraftwerksturbine einen entsprechend starken Auftrieb nach oben. Dieser Auftrieb muß durch die Aufnahme von Ballastwasser ausgeglichen werden.

Weil ein Stückgut im Stück entladen wird, muss die Wasserzuladung über die am Boden liegende Ladeplattform erfolgen. Eine schwierige und gefährliche Situation wird nach Meinung von Fachleuten eintreten, wenn der CargoLifter, mit 160 Tonnen Auftrieb in hundert Metern Höhe an Haltetauen festgezurr, über der an Seilen heruntergelassenen Plattform schwebend, anschließend seine eigene, mit 160 Tonnen Wasser beschwerte Plattform wieder an sich ziehen muß. Seitenwind oder etwaige Turbulenzen können in dieser Lage schon größere Probleme verursachen. Ein Abreißen der Halteseile hätte den Verlust des Luftschiffs zur Folge. In einer Prallhöhe von etwas mehr als 2.000 Metern würde der CargoLifter havariieren.

Probleme dürfte den Entwicklern auch das Reinhalten des Auftriebmittels Helium bereiten. Bedingt durch Veränderungen von Luft- und Heliumdruck in wechselnden Höhen, erklären Experten aus der Gasindustrie und aus dem Luftschiffbau übereinstimmend, sei das allmähliche Verunreinigen des Heliums und ein entsprechendes Absinken der möglichen Traglast unvermeidbar. Abhilfe schafft die Heliumniere, an welche Luftschiffe regelmäßig angeschlossen werden. Voraussetzung hierfür ist freilich, daß das Gefährt in dieser Zeit ruhig und fixiert in einer Halle schwebt. Ein Riesenluftschiff, das den Landemast je nach Windrichtung umdreht, läßt sich schwerlich an solch eine Heliumniere anschließen.

Man darf darauf gespannt sein, wie die an dem Projekt arbeitenden Ingenieure diese Probleme lösen wollen. Ob dies überhaupt noch geschehen wird, ist allerdings fraglich. »Wegen Zahlungsunfähigkeit

hat der Vorstand der CargoLifter AG heute beim Amtsgericht Cottbus einen Antrag auf Einleitung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen der CargoLifter AG gestellt«, heißt es in einer Mitteilung des Unternehmens vom 7. Juni 2002. Am 14. Juni folgten weitere Anträge auf Einleitung der Insolvenzverfahren für eine Reihe von Tochtergesellschaften. Nach einer Pressemitteilung der CargoLifter AG vom gleichen Tag sieht der eingesetzte Insolvenzverwalter die Sanierung des Luftschiffbauers »im Bereich des Möglichen«. Die Einschränkung: »Vorraussetzung für jede konstruktive Lösung sei jedoch die Sicherheit über die technische Machbarkeit des von CargoLifter entwickelten Systems. Diese Prüfung werde mit Elan vorangetrieben«, steht weiter zu lesen. Vielleicht ist es ja auch einmal Zeit dafür.

Versuche, den Traum vom Fliegen mit Luftschiffen in die Realität umzusetzen, hat es in der Vergangenheit einige gegeben. Auch heute basteln einige Firmen weltweit an einem brauchbaren Konzept. Wie ernst diese Versuche tatsächlich gemeint sind, läßt sich nicht immer eindeutig feststellen. Die niederländische »Rigid Airship Design N.V.«, einstmals ähnlich gefeiert und mit Vorschußlorbeer versehen wie CargoLifter, ist 2001 Pleite gegangen und verfügt nicht einmal mehr über eine funktionierende Internetseite (www.rigidair.com). US-Konkurrent Quantum Aerostatics (www.quantumaerostatics.com) will gar ein 500 Meter langes Luftschiff bauen und setzt für das Manövrieren des Gefährts auf einen verwegenen Plan: Kompressoren an Bord des Luftschiffes sollen das Treibgas verdichten oder entspannen, um so den Auftrieb zu verändern. Das haben andere Luftschiffbauer auch schon überlegt – bis sie feststellen mußten, daß das Gewicht der Kompressoren und der zusätzliche Energieverbrauch für das Verflüssigen des Gases den gewünschten Effekt aufheben.

Auch in Deutschland gibt es inzwischen ein Unternehmen, das in den Fußstapfen der CargoLifter AG wandelt: Auf dem ehemaligen Gelände der Olympia-Schreibmaschinenfabriken bei Wilhelmshaven hat sich in einem Dachgeschoß eine »Airtrain AG« (www.airtrain-ag.de) eingerichtet. Die Airtrain AG sucht dringend Käufer für noch etwa sieben Millionen Aktien, die sie zum Preis von fünf Euro an den Anleger bringen will. Dafür verspricht die Airtrain AG ihren Investoren Sagenhaftes: »Erstmals wird eine absolute Allwettertauglich-

keit (Landungen bis Windstärke 9) erreicht, sind Nutzlasten von 10 bis 500 t und Geschwindigkeiten über 200 km/h möglich, ist ein Luftschiff manövrierfähig wie ein Hubschrauber«, steht im Verkaufsprospekt, der auf der Internetseite auch zum Herunterladen bereitsteht.

Als »Projektpartner der Airtrain Flugschiffbau AG« nennt der Prospekt das renommierte »Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt« (DLR). Diese Zusammenarbeit wird von der DLR auf Nachfrage allerdings bestritten.

Im »Lagebericht der Airtrain Flugschiffbau AG für das Jahr 2000« verkündet der Vorstand große Neuigkeiten: So wolle ein Partner den Airtrain in Afrika als Transportmittel einführen, »das große Mengen an Gütern sowohl auf dem afrikanischen als auch in den Weltmarkt transportieren kann. Herkömmliche Systeme (Straße, Bahn, Flugzeug) sind in Afrika nicht geeignet. Die Afrikaner haben sich auf den Airtrain festgelegt.« – Das klingt vielversprechend, doch es kommt noch besser: »Die ersten 45 Luftschiffe großer Ladekapazität sind ... für den afrikanischen Markt vorgesehen. Bei Bestellung wird der gesamte Kaufpreis bereitgestellt, so daß die Airtrain die Produktion nicht vorfinanzieren muß.« Wer solches liest – und glaubt –, hat freilich eine schlechte Vorstellung vom Geschäftssinn afrikanischer Verkehrspolitik.

Laut Zeitplan wollte die Airtrain bereits in 2001 mit »Entwicklung und Bau« zweier Prototypen begonnen haben, auch die notwendigen Zulassungsverfahren sollten angelaufen sein. Dem für die Genehmigung zuständigen Luftfahrtbundesamt liegen allerdings auch im August 2002 noch keine entsprechenden Anträge vor.

PNE AG und das Märchen von den Altaktionären

»Wir wollen für unsere Aktionäre eine langfristig gute Performance erzielen und haben uns am Neuen Markt überaus erfolgreich entwickelt. Der Emissionspreis zum Börsengang am 15. Dezember 1998 betrug splitbereinigt 8,18 Euro. Ende Dezember lag der Kurs schon über 20 Euro. Der langfristig orientierte Investor kann sich über eine Performance von mehr als 140 Prozent freuen«, begrüßt die »Plambeck Neue Energien AG« (PNE) Anleger und Neugierige auf ihrer

Internetadresse (www.plambeck.de) unter dem Stichwort »Die Aktie«.

Ob sich der langfristig orientierte Investor wirklich über sein Aktienengagement freuen sollte, steht noch in den Sternen. Ein echtes Schnäppchen war die PNE-Aktie aber mit Sicherheit für die kurzfristig orientierten sogenannten »Altaktionäre« der PNE, die in Wahrheit alles andere als Altaktionäre waren. Die PNE AG steht hierbei keineswegs allein, sondern beispielhaft für viele andere Gesellschaften des Neuen Marktes, bei denen die ursprünglichen Gesellschafter durch den Abverkauf ihrer Bestände den eigenen Gewinn vermehrt und den Kurs der AG belastet haben.

Neben den am Neuen Markt gelisteten Konkurrenten P & T Technology AG, Umweltkontor AG und Energiekontor AG steht die PNE aber auch beispielhaft für eine Geschäftsidee, die schon bald an ihren kaum lösbaren inneren Widersprüchen scheitern kann.

Die PNE AG verdient ihr Geld überwiegend mit der Projektierung von Windparks und mit deren Wartung. PNE war das erste auf dem Neuen Markt gelistete Unternehmen im Bereich »Erneuerbare Energien« und erntete zur Einführung von Analystenseite gewaltigen Vor-schußlorbeer.¹ Beim Börsengang ging die Aktie ab wie eine Rakete. Damals wurden 440.000 neue Aktien ausgegeben, weitere 120.000 Aktien stammten aus dem Besitz eines »Altaktionärs«. Der Ausgabepreis der insgesamt 560.000 Stückaktien im Nennwert von 2,50 Euro betrug 24,54 Euro, der erste Handelspreis auf dem Parkett bereits 33,75 Euro.

Ein Aktiensplit im Verhältnis 1:3 im Oktober 2000 sowie eine weitere Kapitalerhöhung im Mai 2001 haben dazu geführt, daß inzwischen 13,5 Millionen Aktien existieren, davon 9,3 Millionen Aktien im sogenannten »Freefloat«, also im Streubesitz von kleinen und institutionellen Anlegern. Im April 2002 lag der Kurs der PNE AG bei 18,80 Euro. Ein Grund dafür war allerdings auch eine zwischenzeitliche »Kurspflege« der PNE AG, die nicht unbeträchtliche Mengen ihrer eigenen Aktien vom Markt kaufte.

¹ Siehe hierzu auch Kapitel Due Diligence und die Fibeln der Analysten, Seite 230 ff. sowie Neuemission, Plambeck Neue Energien, Dezember 1998, M.M. Warburg & Co.

Allein im Oktober 2001 hatte die PNE mehr als 810.000 ihrer eigenen Papiere erworben, im September davor waren es immerhin 274.000 Stück Neuzugänge. Die Kursmanipulation war offensichtlich wirkungsvoll: Am 17. September 2001, als die PNE AG erstmals 12.368 Stück ihrer eigenen Aktien erwarb, lag der mittlere Kurs bei 13,39 Euro. Am 31. Oktober 2001 stand der Kurs der PNE-Aktie bei immerhin 16,60 Euro.

An diesem Tag kaufte die PNE das bis dahin größte Aktienpaket auf einmal, immerhin 600.000 Stück der eigenen Aktien. Das waren damals um die sechs Prozent der gesamten am Neuen Markt gehandelten PNE-Aktien. Zu nennenswerten Kursauschlägen kam es jedoch nicht, denn sowohl die Verkaufsofferte der Aktien als auch ihr Ankauf durch die PNE AG fanden nach Angaben des Verantwortlichen für Investor Relations bei PNE außerbörslich statt.

Wer sich da zum sicher lukrativen Großverkauf seiner Aktien entschlossen hatte, will die PNE AG auch auf Nachfrage nicht mitteilen. Eine Ad-hoc-Meldung oder eine Pressemitteilung, welche die PNE bei weitaus nichtigeren Ereignissen gerne zu verbreiten pflegt, erschien zu diesem ungewöhnlichen Vorgang leider nicht. Vielleicht glaubte die Geschäftsführung ja, daß sich die Masse der Anleger für solche Transaktionen nicht interessiert.

Bis zum Frühjahr 2001 mußten die am Neuen Markt gemeldeten Unternehmen wichtige Veränderungen der Besitzverhältnisse noch nicht einmal melden, heute ist dieser Mißstand abgeschafft. Fest steht auch, daß die ehemaligen Altaktionäre ihren Bestand seit dem Börsengang gewaltig verringert haben. Betrug der Streubesitz nach dem Börsengang und Ausübung des sogenannten »Greenshoe« nur 24,8 Prozent aller Aktien, ist er nun auf stattliche 68,71 Prozent (April 2002) gewachsen. Offensichtlich also haben die damaligen Firmengründer inzwischen kein allzu großes Vertrauen mehr in die Zukunft der Plambeck Neue Energien AG und sich lieber für jenen schnellen Euro entschieden, den sie durch stille Aktienverkäufe erzielen konnten.

Dabei hatte alles so gut angefangen für die Altaktionäre, die zum Zeitpunkt ihres Einstiegs in ihrer Eigenschaft als Altaktionäre sogar noch jünger waren als die ebenfalls blutjunge AG. Die PNE entstand erst wenige Monate vor dem Börsengang aus der »Windpark Marsch-

land Betriebsführungsgesellschaft mbH«: Am 29. Juni 1998 wird diese in die »Plambeck Neue Energien GmbH« umbenannt. Am gleichen Tag steigt das Kapital der kleinen GmbH durch eine Bareinlage der Plambeck Contracon AG, des Familienbetriebs der Plambecks, von 50.000 auf 100.000 DM.

Anscheinend haben sich die Firmengründer schon zwei Monate danach alles wieder ganz neu überlegt: Am 31. August treffen die Gesellschafter den Entschluß, die GmbH nunmehr in eine AG umzuwandeln. Dafür wird das Kapital in 20.000 Aktien à 5 DM eingeteilt.

Einen knappen Monat später kommt es erneut zu einer weitreichenden Entscheidung. Auf ihrer neuerlichen Hauptversammlung am 2. Oktober 1998 beschließen die Inhaber im Rahmen einer Kapitalerhöhung, weitere 1.980.000 Aktien zum Kauf anzubieten – freilich nicht irgendwem: 156.000 der jungen Aktien übernimmt Eva Plambeck, 499.800 Aktien Norbert Plambeck und 218.000 Aktien der mit der Familie Plambeck verbandelte Friedrich Dieckell. Den Löwenanteil von 1.105.000 Aktien kauft die Plambeck ContraCon AG, die sich wiederum im Besitz der Familien Plambeck und Dieckell befindet. Für ihre Aktien zahlen die neuen »Altaktionäre« den Einstandspreis von gerade fünf DM je Stück. Am 27. Oktober wird die Kapitalerhöhung in das Handelsregister eingetragen.

Kurz darauf muß es mit der kleinen Firma ganz prächtig und vor allem rasant bergauf gegangen sein, denn als die Aktien sechs Wochen später, am 15. Dezember des gleichen Jahres, an die Börse gelangen, beträgt der Ausgabepreis nicht mehr 5, sondern 48 DM. Altaktionär Contracon AG plaziert bei der Gelegenheit gleich 120.000 Stück seiner immerhin zweieinhalb Monate alten Altaktien und hat mit dem Erlös von 5,76 Millionen DM die Ausgabe von 5,525 Millionen DM für das am 27. Oktober erworbene Aktienpaket bereits gegenfinanziert. Schneller geht es kaum.

Der gigantische Wertanstieg der PNE AG innerhalb weniger Wochen nimmt um so mehr Wunder, als das Vorhaben der jungen Gesellschaft, Windparks zu projektieren und geschäftsführend zu betreiben, laut Emissionsprospekt durchaus mit Risiken verbunden ist. Diese Risiken werden in dem Prospekt auch deutlich genannt: »Ein Haftungspotential kann sich daraus ergeben, daß die Struktur der Beteiligungen und der Geschäftsführung in den einzelnen Gesell-

schaften nach der geplanten Übernahme der jeweiligen Komplementärstellung durch die Plambeck Neue Energien Betriebs- und Beteiligungsgesellschaft mbH als qualifizierter faktischer Konzern angesehen werden und insoweit eine Konzernhaftung bestehen kann«, steht dort zu lesen.

»Für einen qualifizierten faktischen Konzern spricht zunächst die Tatsache, daß die Windpark Kommanditgesellschaften auch künftig von leitenden Angestellten der Plambeck Neue Energien AG aufgrund ihrer organschaftlichen Stellung als Geschäftsführer der persönlich haftenden Gesellschafterin geleitet werden, welche im Rahmen ihrer Tätigkeit bei der Plambeck Neue Energien AG dort die Projektierung für die Windpark Betriebs-Kommanditgesellschaften verantwortlich durchführen«, fährt der Bericht fort und kommt zu dem Ergebnis: »Es kann daher nicht ausgeschlossen werden, daß die Leitungsmacht über die bloße personelle Verflechtung hinaus als im Kern bei der Plambeck Neue Energien AG liegend angesehen wird, und das Merkmal des qualifizierten faktischen Konzerns mit der daraus resultierenden Verlustausgleichspflicht für die Gesellschaft insoweit erfüllt ist.«

Mit anderen Worten: Drehen sich die von der PNE initiierten Windparks in die Pleite, könnte die AG dafür bluten.

Die Verfasser des Emissionsprospektes haben damit eventuell geschädigten Kommanditisten der PNE-Windparks ein Schwert in die Hand gedrückt. Ein Schwert, mit dem sie einmal gegen die PNE juristisch vorgehen könnten.

Denn tatsächlich steckt die PNE – wie andere börsennotierte Projektierer auch – in einer schwierigen Lage: Wirtschaftliche Standorte für Windparkbetreibergesellschaften gibt es in Deutschland quasi nicht mehr. Renditen, die den Kommanditisten der Windparks in Beteiligungsprospekten versprochen werden, sind realistisch kaum zu erzielen. Schon gar nicht, wenn die »weichen Kosten« für Projektierung, Wartung und Geschäftsführung unverhältnismäßig aufgeblasen sind. In einem Aufblasen der weichen Kosten besteht aber die einzige Möglichkeit der PNE, für ihre Aktionäre einen Gewinn zu erwirtschaften. Was die PNE AG also ihren Aktionären gibt, nimmt sie gleichzeitig den Kommanditisten – und umgekehrt. Ihren Konkurrenten geht es nicht anders. – Ein unlösbares Dilemma.

Der Stromverkauf, mit dem sich die PNE ein weiteres Standbein schaffen wollte, hat sich inzwischen als Reinfluss erwiesen. Eigentlich hatte die PNE bereits für das Jahr 2000 Umsätze von 107 Millionen Euro durch den Verkauf von Strom erwartet. Dieses Geschäft flopte jedoch total, gerade 1.000 Kunden interessierten sich für die Elektrizität der PNE. Zwar war es dem PNE-Vorstand zum Jahresende 2000 gelungen, das marode Stromgeschäft in die Plambeck Energiekonzept AG auszugliedern und diese für insgesamt fünf Millionen Euro unbelehrbaren Kleinanlegern anzudrehen – die bis dahin aufgelaufenen Kosten wurden durch den Coup »mehr als ausgeglichen«, wie die PNE mitteilt.

Dennoch bleibt die große Frage: Woher sollen letztlich die Gewinne kommen, die den Kurs der Aktie rechtfertigen könnten?

Vom Installateur zum Multimillionär

Georg Salvamoser ist ein Mann nach dem Geschmack der Medien: ein erfolgreicher Außenseiter, ein Revolutionär und Pionier, gleichzeitig bayerisch bodenständig, mit Sinn für Realitäten und die Notwendigkeit des Geldverdienens. Ein pfiffiger Fünfzigjähriger mit verschmitzten Augen, überzeugendem Auftreten und einem großen Schnauzbart, dazu wortgewandt und im Umgang mit Journalisten erfahren. Überdies vertritt Salvamoser ein Thema, gegen das per se wenig einzuwenden ist. Der »Sonnenpionier« setzt sich für die von Umweltschützern geforderte Energiewende ein: weg von Atomkraft, Öl, Kohle und Gas, statt dessen sauberer Strom aus Wasser, Wind und insbesondere Sonne. 1998 wurde der Unternehmer mit dem Deutschen Umweltpreis ausgezeichnet.

Salvamoser bricht das Klischee vom Öko-Aussteiger auf angenehme Art. Er trägt weder lange Haare noch Latz- oder Schlapperhosen, sondern eine ordentliche Frisur und Geschäftsanzüge, ist gerne Autofahrer und bekennt: »Das Leben muß Spaß machen.« Zahllose Porträts über Salvamoser sind in den Medien erschienen. Sie fallen regelmäßig positiv aus.

Hinter der Fassade verbirgt sich ein gewiefter Geschäftsmann, dem es gelungen ist, unter weitgehender Ausschaltung jedes finanziellen

Eigenrisikos binnen weniger Jahre vom kleinen Handwerker zum Multimillionär aufzusteigen – auf Kosten und mit den Geldern naiver Gutmenschen sowie zahlreicher geblendeter Kleinanleger. Eine wichtige Voraussetzung für den rasanten Vermögenszuwachs des im Grunde vorsichtigen und risikoscheuen Unternehmers waren dabei von Anfang an seine guten Beziehungen zu Umweltschützern, zur SPD und den Grünen.

Salvamosers Aufstieg beginnt Anfang der 90er Jahre in Freiburg. Dort bildet sich der »Förderverein Energie- und Solaragentur Regio Freiburg«. In dem Verein schließen sich Menschen zusammen, die der Photovoltaik (PV, direkte Stromgewinnung aus Sonnenlicht) zum Durchbruch verhelfen wollen. PV-Anlagen allerdings sind teuer, und die Finanzierung überfordert mitunter die Kapazitäten eines einzelnen. Darum sammelt die Agentur Gelder, mit denen sie gemeinschaftliche PV-Anlagen auf den Flachdächern verschiedener Gebäude errichten läßt.

Salvamoser gehört zu den Gründungsmitgliedern des Vereins – und sichert gleichzeitig seiner kurz zuvor mit einem Partner gegründeten Installationsfirma »Solar-Energie-Systeme GmbH« (SES) das Monopol zum Aufbau der PV-Anlagen. Kein schlechtes Geschäft für den Kleinbetrieb mit drei Mitarbeitern, »denn wer sich für PV entscheidet, der trifft eine Gewissensentscheidung, für den spielt der Preis eine untergeordnete Rolle«, berichtet Salvamoser auf einem Solarseminar in Freiburg im Mai 1995.

■■■■■ installiert die SES als »Projektträger« insgesamt 208,1 Kilowatt PV-Leistung mit einem Investitionsvolumen von 2,1 Millionen Euro. Durchschnittliche Kosten von 10.000 Euro je Kilowatt für die »schlüselfertige Installation« sind auch zu damaligen Zeiten nicht gerade ein Dumpingpreis.

1996 gründet Salvamoser die Solar-Fabrik GmbH, damals noch eine kleine Montagstätte für PV-Module, heute eine große. An der GmbH hielt Salvamoser mit einer Einlage von umgerechnet knapp 250.000 Euro ■■■■ Prozent der Anteile, ■■■■ Prozent besaß Alfred Ritter (Einlage ■■■■

■■■■■ Insgesamt haben die Gesellschafter rund 332.000 Euro (genau 650.000 Mark) investiert. Außerdem beteiligt sind rund 140 »Stille Gesellschafter«. Diese »Stillen Gesellschafter«

haben seit 1996 zusätzliche Einlagen von umgerechnet 4.730.984 Euro gezeichnet. Diese Einlagen beginnen fortan zu schrumpfen.

Ein Jahr nach ihrem Entstehen wird die Solar-Fabrik mit einem »Eurosolar-Preis« ausgezeichnet. Die Ehrung wird von der europäischen Vereinigung »Eurosolar« vergeben, welche die Förderung Erneuerbarer Energien vor allem auf politischer Ebene betreibt. Präsident von Eurosolar ist der SPD-Bundestagsabgeordnete Hermann Scheer, der sich auch in Zukunft für Salvamosers Ziele einsetzen wird. Der Parlamentarier und Vorkämpfer für Erneuerbare Energien hat anscheinend nicht begriffen, daß Salvamoser sich offensichtlich zuvorderst für das Geldverdienen interessiert.

1997 gibt es zwar eine Solar-Fabrik, aber noch keine gesicherten Abnehmer für die darin montierten Module. Das Unternehmen macht Verlust. Einen entsprechend monopolisierten und abgeschoteten Markt, wie er für die SES im Rahmen des Fördervereins bestanden hatte, gibt es für die PV-Anlagen noch nicht.

Das ändert sich 1998, als Georg Salvamoser die S.A.G. Solarstrom AG (SAG) gründet. »Ziel der Gesellschaft ist es, mit attraktiven Finanzierungsmodellen und Serviceangeboten allen an Solarenergie Interessierten den Weg zu kostengünstigem Solarstrom zu ebnen. Mit dem Aktienkapital finanziert, baut und betreibt die S.A.G. Solarstrom AG Solarkraftwerke und verkauft die erzeugte Energie an Wirtschaftsbetriebe und Energieversorgungsunternehmen«, beschreibt die SAG sich selbst im Internet (www.solarstromag.de). Mit einem Grundkapital von 230.000 Euro ist die SAG für diesen kostspieligen Plan freilich nicht gerade üppig ausgestattet.

Für ihre neue Geschäftsidee sucht die SAG daher nach möglichst vielen Aktionären, die bereit sind, ihr Geld in den gemeinschaftlichen Kauf von Solaranlagen zu investieren. Die erste Kapitalerhöhung der jungen AG findet noch im September des gleichen Jahres auf dem Grauen Aktienmarkt statt.

Eurosolar-Präsident Hermann Scheer begrüßt diese Maßnahme in einem »Infobrief« des Grauen Aktienhändlers »Umweltfinanz«. Im Editorial lobt Scheer die SAG über den grünen Klee: »Die Qualität und Vielfalt der Initiativen, die trotz widriger Rahmenbedingungen in zunehmender Zahl gestartet werden, ist erstaunlich. Die S.A.G. Solarstrom AG ist dafür ein herausragendes Vorbild. Ihre Aktien

haben in der Tat das Zeug, ›Solar-Volksaktien‹ zu werden«, schreibt der SPD-Politiker. Einige Prominente greifen zu. (Die SAG wirbt künftig damit, daß sich unter den Erstzeichnern Joschka Fischer, der Fernsehjournalist Franz Alt und ADAC-Präsident Otto Flimm befinden.) Auch in den Medien erfreut sich die SAG größter Beliebtheit. Die erste Kapitalerhöhung ist schnell gezeichnet und spült dem Unternehmen knapp 9,6 Millionen Euro in die Kasse. Der Kauf von Solarmodulen läuft an. Die SAG, in der Salvamoser noch bis 2001 als Vorsitzender des Aufsichtsrates wirken wird, versorgt sich mit den nötigen Bauteilen über Salvamosers Solar-Fabrik. Die Montage der PV-Anlagen übernimmt wiederum Salvamosers Installationsfirma SES.

Das erste von der SAG errichtete Kraftwerk geht im November 1998 ans Netz. Abnehmer des teuren Solarstroms sind die Freiburger Stadtwerke. Als weiteren Kunden gewinnt die SAG die süddeutsche »NaturEnergie AG«. Beide Abnehmer wollen den genauen Kaufpreis je gelieferter Kilowattstunde (kWh) nicht nennen. Er liegt bei ungefähr 0,75 Cent und beträgt damit das Zehnfache des Handelspreises für konventionellen Strom. Es ist nicht leicht für die SAG, für ihre teure Ware Kunden zu finden. Keine gute Situation, denn schließlich braucht die Solar-Fabrik Abnehmer für ihre Solarmodule. Andererseits ist nun eine von SPD und Grünen geführte Bundesregierung an der Macht, welche die Förderung Erneuerbarer Energien auf ihre Liste gesetzt hat. Der Abgeordnete Hermann Scheer und seine Kollegin von den Grünen, Michaela Hustedt, machen mächtig Druck, um eine gesetzlich festgelegte Einspeisevergütung für Solarstrom zu erzwingen

Das neue, stolze Gebäude der Solar-Fabrik ist im März 1999 fertiggebaut. Fortan bezeichnet sich die Solar-Fabrik als »europaweit erste Nullemissionsfabrik für Solarmodule«. Tatsächlich fabriziert die Solar-Fabrik keine Module – sie montiert sie lediglich aus angelieferten Teilen. Würde die extrem energieintensive Produktion der sogenannten »Wafer«, Kernstück jeder PV-Anlage, in die Energiebilanz einbezogen, wäre es Essig mit der Nullemission. Über diese Details informiert die Öffentlichkeitsabteilung der Solar-Fabrik freilich nicht.

Mit Verabschiedung des Stromeinspeisungsgesetzes der rot-grünen Bundesregierung Ende 1999 wird die SAG ihres Absatzproblems ent-

hoben. Wer Solar-Strom in das öffentliche Netz einspeist, erhält nun vom Versorger eine feste Vergütung von umgerechnet 50 Cent je kWh. Ab sofort ist die schwierige Suche nach Abnehmern des teuren PV-Stroms für die SAG Geschichte. Sie speist den Strom künftiger PV-Kraftwerke einfach in das öffentliche Netz. Der Haken an der Sache: 50 Cents reichen nicht aus, um die tatsächlichen Kosten zu decken, die bei rund 75 Cent/kWh liegen. Die SAG schraubt sich langsam aber sicher in die Pleite. Mehr Geld muß her.

Ende 1999 verläßt die SAG den Grauen Aktienmarkt und begibt sich in den Freiverkehr der Bayerischen Börse in München. Die SAG wird in den sogenannten »Prädikatsmarkt« aufgenommen. Die bei der Gelegenheit vorgenommene zweite Kapitalerhöhung spült dem Unternehmen frisches Geld in die Kassen. Rund 1,5 Millionen Aktien werden für 4,10 Euro je Stück angeboten und schnell gezeichnet.

Im Frühjahr 2000 verkündet die SAG in einer börsenamtlichen Ad-hoc-Meldung: »S.A.G. Solarstrom AG vergibt Auftrag über 20 Millionen DM einer der größten Abschlüsse in der Geschichte der Solarbranche«. Nutznießer sind ... natürlich Solar-Fabrik und SES. Nachdem der Mitbegründer der SES im Oktober 1999 ausgestiegen ist, gehört die Firma Salvamoser zu 90 Prozent. In den beiden Unternehmen landen letztlich die eingezahlten Gelder der SAG-Aktionäre. Den SAG-Anteilseignern bleibt als Haupteinnahmequelle weiterhin nur die staatliche Vergütung für PV-Strom, die freilich nicht die Produktionskosten für den teuren Strom deckt. Schon gar nicht reichen die spärlichen Einnahmen für den Kauf weiterer Module von der Solar-Fabrik und ihre Installation durch die SES. Mittelfristig muß mehr frisches Geld her.

Im August 2000 schließt die SAG ihre nunmehr dritte Kapitalerhöhung. Die Aktionäre zeichnen 2,35 Millionen neue Aktien zum Ausgabekurs von diesmal 7,50 Euro mit einem Gesamtwert von rund 17,6 Millionen Euro. Die SAG befindet sich – auch Dank eines fast völlig unkritischen und bisweilen sogar begeisterten Medienechos – auf dem vorläufigen Höhepunkt ihrer Karriere.

Zu diesem Zeitpunkt entschließt sich Salvamoser, seiner alten Firma SES den Laufpaß zu geben. Sie geht über in das Inventar der SAG – zum stolzen Preis von 2,8 Millionen Euro. »Die SES gehört

seit Jahren zu den führenden und innovativsten Installationsunternehmen für Solaranlagen in Deutschland«, bejubelt die SAG-Pressestelle in einer weiteren Ad-hoc-Meldung den Coup. Daß die SES im wesentlichen Georg Salvamoser gehört, erfahren Journalisten und Aktionäre bei der Gelegenheit nicht. Die SES bringt ihre laufenden Verluste aus dem Geschäftsjahr von 82.000 Euro gleich mit in die SAG ein. Die Solar-Fabrik kann sich indessen vor SAG-Aufträgen anscheinend kaum retten und erweitert ihre Kapazitäten.

Um das System am laufen zu halten, braucht die SAG freilich mittelfristig frisches Geld. Die vierte Kapitalerhöhung der SAG startet am 2. Mai 2001. Diesmal hat sich der Vorstand Großes vorgenommen: Insgesamt sollen 10.580.625 Stück neue Aktien für 7,60 Euro (Altaktionäre) beziehungsweise 8,05 Euro (Erstzeichner) einen Besitzer finden. Stattliche 80 Millionen Euro will die SAG diesmal kassieren. »Die Aktien werden privat plaziert und sind direkt über die S.A.G. Solarstrom AG zu beziehen«, verkündet eine entsprechende Ad-hoc-Meldung des Unternehmens. Diesmal allerdings hat sich die SAG verkalkuliert. Die neuen Aktien verkaufen sich nur schleppend. Gerade ein Viertel der Papiere findet Käufer, die der SAG 21,5 Millionen Euro überweisen. In dieser Situation begeht die Geschäftsführung einen kleinen Fehler: Die SAG beendet ihre vierte Kapitalerhöhung vorzeitig und beschließt, sich statt mit den angepeilten 80 Millionen Euro einfach mit den bis dahin eingenommenen 21,5 Millionen Euro zu begnügen. »Besser den Spatz in der Hand als die Taube auf dem Dach«, mögen sich die Geldsammler gesagt haben. Zu solchem Vorgehen war die SAG jedoch nicht berechtigt.

»Formfehler verhindert Kapitalerhöhung« textet die Pressestelle der SAG in einer weiteren Ad-hoc-Meldung für Aktionäre und Medien im September 2001. »Gemeinsam mit dem Aufsichtsrat und den wichtigsten Partnern der S.A.G. Solarstrom AG entwickelt Vorstand Dr. Harald Schützeichel einen auf die neuen Verhältnisse angepaßten Businessplan«, ist in der Meldung zu lesen. Mit anderen Worten: Der Solar-Fabrik droht ihr bester Kunde wegzubrechen. Die SAG muß das eingesammelte Geld zurücküberweisen. Die darauf laufende fünfte Kapitalerhöhung im Dezember 2001 fällt bescheiden aus. 700.050 neue Aktien wechseln für 6,12 Euro den Besitzer. Der SAG stehen frische 4,28 Millionen Euro »für den weiteren Aus-

bau des Unternehmens zur Verfügung«, steht in einer weiteren Ad-hoc-Meldung. Insgesamt hat die SAG bis dahin 42 Millionen Euro Kapital von Kleinanlegern gesammelt und erwirtschaftet jährlich planmäßige Verluste in Millionenhöhe.

Zeitgleich und unter Ausschluß der Öffentlichkeit geht es in der Solar-Fabrik hoch her. Der Vorstand eröffnet seinen Stillen Gesellschaftern, daß ihre Einlagen in der Vergangenheit um etwa ein Viertel geschrumpft seien. Die enttäuschten Anleger werden vor die Wahl gestellt: Entweder sie stimmen der Umwandlung der GmbH in eine AG zu oder sie erhalten jetzt ihre geschrumpfte Einlage zurück. Die Stillen Gesellschafter lassen sich auf den Handel ein und erhalten im Gegenzug Aktien. Allerdings nicht allzu viele: Für eine Einlage von ehemals 50.000 DM gibt es 11.755 Aktien im rechnerischen Wert von 1,63 Euro je Stück. Wer bereits 1996 eingestiegen war, hat besonderes Pech: Eine Anlage von 50.000 DM war nach Angaben der Betroffenen auf 4.743,88 Euro geschrumpft. Dafür gab es gerade einmal 2.909 Aktien.

Einen deutlich besseren Tausch machen dagegen Salvamoser und seine Mitgesellschafter. Um den Coup zu organisieren, hatten sie zuvor eine Briefkastenfirma, die »Mexiko VII Vermögensverwaltungs AG« mit Sitz in München übernommen, die Gesellschaft nach Freiburg verlegt und zur »Solar-Fabrik AG« umbenannt. Am 29. Januar wird die Solar-Fabrik GmbH mit der Solar-Fabrik AG verschmolzen. Dabei werden die Anteile der Gesellschafter Georg Salvamoser, Maria Salvamoser, Carolin Salvamoser, Alfret Ritter, Rosario Almeida Ritter und Moritz Ritter neu bewertet – nicht gerade zum Nachteil der ehemaligen Gesellschafter. Der vorherige Anteil von Carolin Salvamoser in Höhe von 6.400 DM entspricht nun 25.749 Aktien. Insgesamt erhalten die ehemaligen Gesellschafter der Solar-Fabrik GmbH für ihre ehemalige Einlage von 650.000 DM stattdessen 2.615.110 Aktien. Die Stillen Gesellschafter sind mit insgesamt 896.620 Aktien für ihre ehemaligen Einlagen von umgerechnet insgesamt 4.730.984 Euro nicht ganz so gut bedient.

»Mit diesem Schritt wurde die Unternehmensstruktur an die neuen Erfordernisse angepaßt und der Zugang zu Eigenkapital erleichtert«, beschreibt die Pressestelle der Solar-Fabrik den Vorgang offiziell. Im Juli 2002 wird die Aktie der Solar-Fabrik im Rahmen einer Kapital-

erhöhung am Geregeltten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse eingeführt. 1,5 Millionen neue Stückaktien werden zum Kauf angeboten, der Ausgabepreis am 15. Juli auf 8 Euro je Aktie festgesetzt. Der sogenannte »Greenshoe« von weiteren 150.000 Aktien stammt laut Pressemitteilung »paritätisch aus dem Besitz der bisherigen Großaktionäre«. Deutschlands Investoren dürfen gespannt sein.