expertenReport

Quelle: Redaktion experten.de / KI-generiert

Tesla beerdigt das Solar Roof – Das Ende eines Produkts mit Geschichte

Dirk Stein

Mit dem stillen Aus des Solar Roof verschwindet nicht nur eines der ambitioniertesten Produkte aus Teslas Energiegeschäft. Das Ende der Solardachziegel markiert zugleich den Schlusspunkt eines Projekts, das eng mit einer der umstrittensten Unternehmensübernahmen der vergangenen Jahre verknüpft ist. Denn das Solar Roof war weit mehr als eine technologische Innovation – es war das sichtbarste Symbol der 2,6 Milliarden US-Dollar schweren Übernahme des Solaranbieters SolarCity im Jahr 2016.

Das Solar Roof als Schaufenster für Teslas Energievision

Als Elon Musk das Solar Roof Ende Oktober 2016 auf dem Gelände der Universal Studios in Los Angeles präsentierte, sollte das Produkt eine neue Ära einläuten. Die Dachziegel sollten Strom erzeugen, dabei äußerlich kaum von herkömmlichen Dächern zu unterscheiden sein und gemeinsam mit Batteriespeichern sowie Elektroautos ein vollständig integriertes Energiesystem bilden.

Der Zeitpunkt war kein Zufall. Nur wenige Wochen später sollten die Tesla-Aktionäre über die Übernahme von SolarCity abstimmen. Das Solar Roof wurde damit zum greifbaren Beweis jener Vision, mit der Musk den Zusammenschluss begründete: Tesla sollte sich vom Elektroautohersteller zu einem umfassenden Energiekonzern entwickeln.

Rückblickend erhält diese Präsentation eine besondere Bedeutung. Im Zuge späterer Aktionärsklagen wurde bekannt, dass die damals gezeigten Dächer nach Angaben von Electrek noch keine funktionsfähigen Solarprodukte gewesen sein sollen. Das Produkt, das die strategische Logik der Übernahme veranschaulichen sollte, verschwindet nun selbst vom Markt.

SolarCity gehörte keinem einzelnen Verkäufer

Bis heute hält sich häufig die verkürzte Darstellung, Tesla habe SolarCity von Elon Musk oder dessen Familie übernommen. Tatsächlich war die Situation deutlich komplexer.

SolarCity war seit 2012 an der US-Technologiebörse Nasdaq notiert. Tesla kaufte das Unternehmen daher nicht von einem einzelnen Eigentümer, sondern übernahm sämtliche ausstehenden Aktien der börsennotierten Gesellschaft im Rahmen eines Aktientauschs. Für jede SolarCity-Aktie erhielten die Aktionäre 0,11 Tesla-Aktien. Mit Abschluss der

Transaktion am 21. November 2016 wurde SolarCity eine hundertprozentige Tesla-Tochter.

Gerade diese Eigentümerstruktur machte den Deal jedoch besonders sensibel.

Enge familiäre und wirtschaftliche Verflechtungen

SolarCity war 2006 von den Brüdern Lyndon und Peter Rive gegründet worden. Beide sind Cousins von Elon Musk. Musk selbst hatte die Unternehmensgründung früh unterstützt, investierte in das Unternehmen und fungierte über Jahre als Chairman des Verwaltungsrats.

Hinzu kam ein weiterer entscheidender Punkt: Zum Zeitpunkt des Übernahmeangebots war Musk nicht nur Vorstandsvorsitzender und größter Einzelaktionär von Tesla, sondern zugleich auch größter Einzelaktionär von SolarCity. Sein Anteil an SolarCity lag damals bei rund 22 Prozent.

Damit befand sich Musk auf beiden Seiten der Transaktion in einer Schlüsselrolle. Als CEO führte er das Unternehmen, das SolarCity erwerben wollte. Gleichzeitig war er Chairman und bedeutendster Anteilseigner des Übernahmeziels. Die operative Führung von SolarCity lag wiederum bei seinen Cousins.

Diese personellen Überschneidungen waren bereits damals umfassend dokumentiert. In den SEC-Unterlagen zur Fusion werden die Interessenkonflikte detailliert offengelegt. Um ihnen Rechnung zu tragen, wurden unabhängige Sonderausschüsse eingerichtet; Musk beteiligte sich weder an den Beratungen noch an den Abstimmungen über die Transaktion.

Die Kritik begann nicht erst im Rückblick

Dass die Übernahme kontrovers bewertet wurde, ist keine nachträgliche Interpretation. Bereits unmittelbar nach Bekanntgabe des Übernahmeangebots im Juni 2016 äußerten Investoren, Analysten und Medien erhebliche Zweifel.

Die Börse reagierte deutlich. Nach Veröffentlichung des Angebots verlor die Tesla-Aktie nachbörslich zeitweise mehr als 13 Prozent. Der Börsenwert des Unternehmens sank damit um rund 4,3 Milliarden US-Dollar – und damit stärker als das gesamte Kaufangebot für SolarCity wert war. Gleichzeitig legte die SolarCity-Aktie deutlich zu.

Reuters berichtete bereits damals über erhebliche Skepsis institutioneller Investoren. Kritiker bezweifelten nicht nur die strategische Logik der Fusion, sondern warfen auch die Frage auf, ob Tesla letztlich ein finanziell angeschlagenes Unternehmen stütze, an dem Elon Musk selbst erheblich beteiligt war.

Auch in Deutschland wurde der Deal entsprechend eingeordnet. Die Deutsche Welle sprach bereits im August 2016 von einer „umstrittenen Übernahme“ und verwies ausdrücklich auf Musks Doppelrolle als größter Aktionär beider Unternehmen. ZEIT ONLINE griff die Interessenkonflikte ebenfalls auf und zitierte den bekannten Shortseller Jim Chanos, der die Transaktion als außergewöhnliches Beispiel mangelhafter Corporate Governance bezeichnete. Musk selbst verteidigte den Zusammenschluss dagegen als „No Brainer“.

Die zeitgenössische Berichterstattung zeigt damit deutlich: Die Debatte über mögliche Interessenkonflikte entstand nicht erst Jahre später im Zuge gerichtlicher Auseinandersetzungen, sondern war bereits während des Übernahmeprozesses eines der zentralen Themen.

Ein kapitalintensives Geschäftsmodell unter Druck

Die Kritik entzündete sich nicht nur an den familiären Verbindungen. Auch die wirtschaftliche Lage von SolarCity spielte eine wesentliche Rolle.

Das Unternehmen gehörte zwar zu den größten Anbietern privater Solaranlagen in den USA, finanzierte viele Anlagen jedoch selbst und vermietete sie anschließend an Kunden. Dieses Geschäftsmodell erforderte enorme Vorleistungen und einen entsprechend hohen Kapitalbedarf.

Wie angespannt die Situation war, zeigte sich wenige Monate vor Abschluss der Fusion. Im August 2016 platzierte SolarCity Anleihen über 124 Millionen US-Dollar. Elon Musk zeichnete davon Papiere im Wert von 65 Millionen US-Dollar, während Lyndon und Peter Rive jeweils weitere 17,5 Millionen US-Dollar investierten. Gleichzeitig berichtete Reuters über Sparmaßnahmen und reduzierte Wachstumsprognosen des Unternehmens.

Für Kritiker verstärkte dies den Eindruck, Tesla könne mit der Übernahme letztlich auch zur finanziellen Stabilisierung von SolarCity beitragen.

Musks Beteiligung wurde in Tesla-Aktien umgewandelt

Mit Abschluss der Fusion wurden sämtliche SolarCity-Aktien gegen Tesla-Aktien getauscht – darunter selbstverständlich auch Musks eigene Beteiligung.

Den SEC-Unterlagen zufolge verfügte Musk unmittelbar vor der Fusion über mehr als 21,8 Millionen SolarCity-Aktien sowie weitere wandelbare Wertpapiere und Optionen. Im Rahmen des Aktientauschs erhielt er dafür rund 2,44 Millionen Tesla-Aktien.

Juristisch handelte es sich nicht um einen persönlichen Verkauf Musks an Tesla. Vielmehr wurden sämtliche Aktien aller SolarCity-Anteilseigner übernommen. Gleichwohl blieb die Konstellation außergewöhnlich: Musk war gleichzeitig Vorstandschef des Käufers sowie Chairman und größter Einzelaktionär des Übernahmeziels.

Die Vision scheiterte an der Praxis

Nach Abschluss der Übernahme wurde das Solar Roof zum Aushängeschild von Teslas Energiegeschäft. Die Idee war technisch überzeugend: Photovoltaik sollte nahezu unsichtbar in das Dach integriert werden und klassische Solarmodule überflüssig machen.

In der Praxis erwies sich das Konzept jedoch als schwierig. Jedes Dach musste individuell geplant werden, Installation und Verkabelung waren deutlich komplexer als bei herkömmlichen Solarmodulen. Mehrere Produktgenerationen konnten die hohen Kosten und den aufwendigen Einbau letztlich nicht entscheidend reduzieren.

Musk hatte zwischenzeitlich angekündigt, langfristig bis zu 1.000 Solar Roofs pro Woche produzieren beziehungsweise installieren zu wollen. Dieses Ziel wurde nie erreicht. Nach Schätzungen von Wood Mackenzie waren bis 2023 in den gesamten USA lediglich rund 3.000 Systeme installiert worden.

Zusätzlich sorgten erhebliche Preissteigerungen bei bereits beauftragten Projekten für negative Schlagzeilen. Teilweise verdoppelten sich die Angebotspreise nach Vertragsabschluss. Daraus entstand unter anderem eine Sammelklage, die Tesla 2023 außergerichtlich beilegte.

Das Ende eines Symbols

Mit dem Aus des Solar Roof verabschiedet sich Tesla nicht aus dem Solargeschäft. Das Unternehmen setzt weiterhin auf klassische Solarmodule sowie auf Batteriespeicher wie Powerwall und Megapack und investiert nach eigenen Angaben weiter in den Ausbau seiner Solarsparte.

Dennoch besitzt das Ende des Solar Roof eine besondere Symbolkraft.

Das Produkt war 2016 die sichtbarste Rechtfertigung für eine Milliardenübernahme, die schon damals erhebliche Diskussionen über Interessenkonflikte, Unternehmensführung und strategische Sinnhaftigkeit auslöste. Fast zehn Jahre später ist Tesla als Energieunternehmen etabliert – allerdings vor allem dank seines erfolgreichen Speichergeschäfts.

Ausgerechnet jenes Produkt, das die Vision hinter der SolarCity-Übernahme am eindrucksvollsten verkörpern sollte, konnte sich am Markt nie nachhaltig durchsetzen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport

https://www.experten.de/id/4951583/Tesla-beerdigt-das-Solar-Roof---Das-Ende-eines-Produkts-mit-Geschichte/