



Die Entwicklung des islamischen Finanzsektors setzt eine moderne Infrastruktur voraus. Foto: flickr_storymays

der Substanz der Prinzipien entfernt und nur noch auf eine formale Scharia-Konformität geachtet wird. Als Beispiel kann eine in der islamischen Bankpraxis unter dem Namen tawarruq weit verbreitete Konstruktion dienen: Im einfachsten Fall kauft A von Bank B ein Objekt, das B zuvor von C für 100 gekauft hat und für das A in einem Jahr 110 an B bezahlen wird. A verkauft dieses Objekt sofort wieder an B und B an C gegen Barzahlung von 100. Im Ergebnis hat A ein Darlehen mit einem Zins von 10% von B erhalten; weder A noch B hatten bei dieser Transaktion irgendein substantielles Interesse an dem Handelsobjekt, das faktisch bei C verblieben ist.

In der Realität islamischer Banken ist das Handelsobjekt Platin und C ist ein Broker der Londoner Edelmetallbörse. Da islamischen Banken der zinsbasierte Interbankenmarkt nicht zur Verfügung steht, greifen viele auf tawarruq als Instrument des kurzfristigen Liquiditätsmanagements zurück. In solchen Fällen ist A eine andere islamische Bank, und tawarruq wird als second best-Lösung akzeptiert, solange es noch keinen globalen Scharia-konformen Wertpapier- und Geldmarkt oder zur Liquiditätssteuerung geeignete Offenmarktinstrumente von Zentralbanken gibt. Die Akzeptanzlinie dürfte allerdings überschritten werden, wenn A für 'normale' Bankkunden steht und tawarruq zur Standardtechnik für jedwede Finanzierung wird.

Es gibt starke Kräfte, die das islamische Bankwesen in eine solch problematische Richtung ('Form vor Substanz') treiben: Die für die Strukturierung von Derivaten zuständigen Abteilungen global agierender Großbanken machen in den letzten Jahren immer häufiger mit neu konzipierten islamischen Finanzprodukten

Schlagzeilen, welche geeignet sind, zunehmend komplexere konventionelle Finanzprodukte und Techniken Scharia-konform, also den formalen Ansprüchen der Vorgaben des Islam genügend, zu emulieren. Dahinter steht die Erwartung, dass damit auch im islamischen Finanzsektor höhere Gewinne zu erzielen sind als mit einfachen Standardprodukten.

Ob jene Scharia-Gelehrte, welche als Mitglieder von Scharia-Boards der Banken den zunehmend 'exotischen' Konstruktionen eine Vereinbarkeit mit dem islamischen Recht bescheinigt haben, stets deren ökonomische Charakteristika und Implikationen voll verstanden haben, darf angesichts aktueller heftiger Auseinandersetzungen zwischen Scharia-Experten und Revisionen früherer Standpunkte gestrost bezweifelt werden. Konventionelle Produkte und Techniken mit immer geringerer Transparenz und immer schwerer zu durchschauenden Risikoprofilen haben wesentlich zur globalen Finanzkrise beigetragen. Dass im formalen Sinne Scharia-konforme Emulationen solcher Instrumente zu einer höheren Effizienz, Stabilität und Gerechtigkeit des islamischen Finanzsektors beitragen (wie zumindest früher von Verfechtern eines islamischen Wirtschaftssystems behauptet wurde), darf ebenfalls sehr bezweifelt werden.

Die zunehmende Akzeptanz des islamischen Bankwesens in der globalen Finanzwelt beruht darauf, dass sich die in der Form Scharia-konformen Produkte und Techniken in ihrer ökonomischen Substanz immer weniger von konventionellen Vorbildern unterscheiden. Die Kehrseite dieser legalistischen Praxis ist, dass sich größere Teile des islamischen Finanzsektors (übrigens auch im Bereich der Wertpapiermärkte) immer mehr von ihren konzeptionellen Grundlagen und ideologischen Ansprüchen entfernen. Die Kontroversen darüber und über die künftige Entwicklung des islamischen Finanzsektors haben gerade erst begonnen. Sie sind ein Lehrstück dafür, wie sich in einem spezifischen Segment ein technischer Know-How-Transfer vollzieht, über dessen gesellschaftliche Akzeptanz in einer entstehenden islamischen Wissensgesellschaft aber keineswegs das letzte Wort gesprochen ist.



PROF. DR. VOLKER NIENHAUS ist ehemaliger Präsident der Philipps-Universität Marburg. Und seit 2006 Mitglied des Governing Board des International Centre

for Education in Islamic Finance (INCEIF), Kuala Lumpur. Prof. Dr. Volker Nienhaus beschäftigt sich intensiv mit der Wirtschaft in islamischer Länder (islamische Ökonomie).



„Wasser - Quell allen Lebens für Mensch, Natur und Umwelt!“
Besuchen Sie auch die internationale Tagung zum Thema am 14. & 15. Oktober 2010 hier im Landesmuseum Natur und Mensch Oldenburg



Direktinvestitionen im Nahen Osten

Eine Chance für mittelständische Produktionsunternehmen



Beatrix Klingel ist Gründerin und Geschäftsführerin der Unternehmensberatung Klingel Consult Management Solutions Ltd., was sich als Akquisiteur und Mediator versteht und das Multi-Projektmanagement vor Ort übernimmt.

Besonders die Golfstaaten, zu denen Bahrain, Katar, Kuwait, Oman, Saudi-Arabien, die Vereinigten Arabischen Emirate sowie der Jemen zählen, wollen sich langfristig vom Öl unabhängig machen. Das wollen sie erreichen, indem sie unter anderem den Wirtschaftsbereich der produzierenden Industrie ausbauen.

Welche Chancen sich damit deutschen Investoren, Produktionsunternehmen und Industriepanern im Nahen Osten bieten, darüber sprach die EMA e.V. mit Beatrix Klingel, Direktorin der auf die arabischen Länder spezialisierte Klingel Consult Management Solutions Ltd. aus Kirchheim in Rheinland Pfalz und Lead-Partnerin für arabische Länder des Competence Network Industrial Planning (CNIP) aus Hamburg.

EMA: Frau Klingel, Sie bewerben Industrieplanungsprojekte im arabischen Raum auf privatwirtschaftlicher Ebene, was Sie bis zu zehn Mal im Jahr in die Golfstaaten führt. Wie beurteilen Sie Markteintrittschancen für deutsche Produktionsunternehmen, die eine Direktinvestition vor Ort in Erwägung ziehen?

KLINGEL: Arabische Länder, besonders die Golfstaaten, weisen auch nach der Finanzkrise hohe Liquidität und politische Unterstützung um Industrieansiedlungen auf. Ihre Strategie ist, die ölabhängige Wirtschaft aufzugliedern und Arbeitsplätze für die schnell wachsende Bevölkerung zu schaffen. Deutsche Unternehmen sind als Technologiepartner definitiv allererste Wahl – und politisch gewünscht. Projektfinanzierungsinstrumente stehen bereit, jede nur mögliche Unterstützung wird gewährt.

EMA: Welche konkreten Möglichkeiten der Kooperation haben deutsche Firmen im Bereich Produktionsaufbau im arabischen Raum?

KLINGEL: Produzierende Unternehmen können zum Beispiel ein klassisches Joint Venture mit einem arabischen Unternehmen eingehen. Industriepaner könnten wiederum im Auftrag eines arabischen Unternehmens ein Werk aufbauen, mit eigenen Engineering-Experten zum Laufen bringen und eine Weile begleiten, oder ein arabisches Unternehmen kauft ein deutsches Unternehmen im ersten Schritt und gründet später ein Tochterunternehmen in der Heimat. Es gibt auch die Konstellation, dass eine arabische Investitionsgesellschaft ein Projekt aufsetzt und dafür einen Technologiepartner sucht, der dann einen Ausschreibungs-



Beatrix Klingel und Ihr Consultingteam

prozess durchläuft. Letzteres gilt allerdings besonders bei Großprojekten.

EMA: Welche Hauptprobleme sehen Sie bei der Akquise und Umsetzung von Industrieplanungsprojekten im Nahen Osten?

KLINGEL: Es gibt nur noch wenige arabische Unternehmen, die eine fundierte Familientradition haben, heute noch finanziell gut dastehen und einflussreich sind. Die erste Hürde ist also zunächst, herauszubekommen, wer diese sind. Wie überall, gibt es ja auch in diesen Regionen Menschen, die bezüglich ihres angeblichen Einflusses gelegentlich von sich selbst eine andere Wahrnehmung haben als Außenstehende.

Die zweite Hürde für deutsche Planungsingenieure ist, dass arabische Unternehmerfamilien traditionell Händlerfamilien sind. Sie müssen, wenn sie nicht nur weiter Handel treiben sondern auch Produzieren wollen, einen doch recht mühseligen Wandel im Denken vollziehen. Zurzeit neigen sie häufig dazu, Produkte, die sie im Rahmen einer gewünschten Import-Substitution selbst produzieren wollen, wie aus einem Katalog auszuwählen. Eine dritte Hürde sind die oft unrealis-

tischen Erwartungen, die arabische Unternehmer an deutsche Geschäftspartner haben: uns eilt traditionell ein derart guter Ruf voraus, dass es im Konfliktfall ein Balance-Akt ist, zu erklären, dass wir ja im Grunde auch nur unsere Arbeit machen und beileibe nicht zaubern können.

Eine vierte Hürde ist, dass arabische Unternehmen sehr häufig mit Beratern aus dem angelsächsischen Raum arbeiten und ein gewisses „Wording“ gewöhnt sind. Viele Fachbegriffe werden daher des Öfteren missverständlich aufgefasst. Z.B. versteht ein Araber unter „logistics“ nicht etwa Materialflussoptimierung in der Fabrik sondern LKW. Hier ist es oft erstaunlich, wie erfolgreich man in einem Meeting zunächst aneinander vorbei reden kann.

Die fünfte Hürde ist die Organisation von Fachkräften, die für ein neues Industrieprojekt ins Land geholt werden müssen. Nur in Irak und Jordanien gibt es meiner Erfahrung nach in nennenswerter Anzahl Ingenieure und – bedingt – Facharbeiter, aber selbst hier ist die Ingenieurausbildung noch nicht genügend breit und fächerübergreifend entwickelt.

Die sechste Hürde ist – besonders in Saudi-Arabien – die noch immer feh-

lende Rechtssicherheit. Daran wird aber gearbeitet, denn besonders für börsennotierte deutsche Großunternehmen ist das ein erheblicher Hemmschuh, denn sie möchten, dass Verträge nach internationalem Recht abgeschlossen werden.

EMA: Welche Länder eignen sich aus Ihrer Sicht besonders für mittelständische Industrieplanungsaktivitäten?

KLINGEL: Die Finanzkrise hat auch in den arabischen Ländern ihre Spuren hinterlassen. Es gibt arabische Familienunternehmen, die arg ins Straucheln gekommen sind und Probleme haben, Kredite zurück zu bezahlen. Die arabischen Unternehmergruppen und ganz besonders die arabischen lokalen Banken neigen daher im Moment dazu, vorerst größeren Projekten ab 150 Millionen Euro den Vorzug zu geben, was nach deutschem Verständnis nicht mehr „mittelständisch“ ist, aber nach arabischem Verständnis man trotzdem noch als relativ „klein“ bezeichnen würde.

Aus meiner Sicht gibt es derzeit zwei Favoriten, die trotz Finanzkrise nicht nur über eine entsprechende Strategie verfügen, sondern auch den Willen zur Umsetzung einer Industrieplanung haben: Saudi-Arabien und Irak.



Beatrix Klingel in Saudi-Arabien

Der Irak benötigt zunächst eine stabile, flächendeckende Stromversorgung, ohne die an industriellen Aufbau nicht zu denken wäre. Saudi-Arabien ist bereits seit Jahren mit Industrieansiedlungen sehr professionell umgegangen. Es gibt dort den Saudi Industrial Development Fund und weitere attraktive Finanzierungshilfen, zum Beispiel im Rahmen von Offset-Geschäften. In Kuwait ist es ähnlich.

EMA: Warum sollten deutsche Unternehmen beispielsweise nach Saudi-Arabien eine Tochterproduktion auslagern? Der arabische Markt ist vom Potenzial her doch eher klein im Gegensatz zu China und Indien?

KLINGEL: Es kommt dabei auf die Branche an: soll nur für den lokalen GCC-Markt produziert werden oder auch für weltweiten Export? Wo sitzen die Kunden der zukünftigen Fabrik? Entscheidend ist: was rechnet sich und was nicht.

Weiterhin gibt es in Indien und China auch nicht wenige Probleme, und der Nahe Osten ist nur halb soweit weg von Deutschland. Das erleichtert Vieles. Hinzu kommt, dass die Araber als treue Geschäftspartner bekannt sind, die nach wie vor am liebsten ihre Geschäfte an

einer sorgfältig aufgebauten Geschäftsbeziehung entlang entwickeln – dabei ist auch die Gefahr geringer, dass dort Know-How gestohlen wird.

EMA: Welche deutschen Unternehmen würden sich für ein Industrie-Engagement im arabischen Raum besonders eignen? Welche Branchen tun sich am Leichtesten?

KLINGEL: Die politische Strategie bezüglich der Auffächerung der Wirtschaftszweige ist in diesen Ländern noch sehr jung und in manchen noch gar nicht in Gang gekommen. Deswegen kann ich im Moment nur einige wenige Erfahrungswerte weitergeben. Die Unternehmen sollten nicht unter 200 Mitarbeiter beschäftigen und es sollte möglichst einen kaufmännischen Geschäftsführer geben.

EMA: Wie lange dauert normalerweise die Phase der Projektentwicklung?

KLINGEL: Das kann gut zwei bis drei Jahre dauern und kommt auf die Umstände an, wie schnell man sich in Joint Venture-Verhandlungen einig wird. Häufig hemmen auch extrem lange Lieferzeiten

für Produktionslinien die zügige Umsetzung. Außerdem kommt es auch auf das Projektmanagement an, auf die Planungsingenieure und Technologiespezialisten, die in solche ganzheitliche Fabrikplanungsprojekte integriert werden müssen.

EMA: Warum engagieren sich deutsche Planer so selten im arabischen Raum, obwohl offenbar genau sie dort benötigt und gewünscht werden?

KLINGEL: Der Aufbau einer tragfähigen Geschäftsbeziehung zu einem arabischen Unternehmer dauert oft drei bis vier Jahre, was die Akquisearbeit doch teuer machen kann. Deutsche Berater sind weltweit gefragt und „suchen“ keine Arbeit, deswegen bringen nur wenige Große in der Branche die Geduld und die finanzielle und personelle Vorleistung auf, die notwendig ist, um den Markt konsequent zu bearbeiten.

EMA: Vielen Dank für das Gespräch!

Das Interview führte Khaled Fakha