

DISKUSSIONSPAPIERE

Marko Curavić

Islamische Banken
im Spannungsfeld ihrer Stakeholder

Die BEST Bank / Tunesien

Herausgegeben von
Marin Trenk und Dieter Weiss

Freie Universität Berlin,
Fachbereich Wirtschaftswissenschaft,
Fachgebiet Volkswirtschaft des Vorderen Orients

27

Marko Curavić

ISLAMISCHE BANKEN IM SPANNUNGSFELD IHRER STAKEHOLDER

DIE BEST BANK / TUNESIEN

Berlin 1993

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي
يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا
الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

"Diejenigen, die den Zins verzehren, werden nur so aufstehen, wie der aufsteht, den der Satan packt und zu Boden schlägt. Dies, weil sie sagen: "Das Verkaufen ist gleich dem Zinsnehmen." Aber Allah hat das Verkaufen erlaubt und das Zinsnehmen verboten...."

(Der Koran, S 2: 275)

INHALT

	Seite
Tabellenverzeichnis.....	II
Abkürzungsverzeichnis.....	II
Zur Transkription arabischer Wörter.....	II
Zur Zitierweise des Korans.....	II
1. Einleitung: Ziel und Methodik der Untersuchung.....	1
2. Die BEST Bank und ihre <i>Stakeholder</i>	2
2.1 Die BEST Bank.....	2
2.2 Die <i>Stakeholder</i> der BEST Bank.....	4
3. Die Beziehungen zwischen BEST Bank und ihren <i>Stakeholdern</i>	5
3.1 Die Al-Baraka-Gruppe und Scheich Salah Kamel.....	5
3.2 Der tunesische Staat.....	7
3.3 Die Banque Centrale de Tunisie.....	8
3.4 Der religiöse Berater.....	9
3.5 Die Finanzierungsnehmer.....	12
3.6 Die Einleger.....	16
3.7 Die anderen tunesischen Banken.....	21
3.8 Das Personal der BEST Bank.....	24
4. Resümee.....	26
5. Verzeichnis der in der Arbeit vorkommenden arabischen Ausdrücke.....	30
6. Literatur.....	31

Tabellenverzeichnis

	Seite
Tabelle 1	Entwicklung der Bilanzkennzahlen der BEST..... 3
Tabelle 2	Entwicklung der Rentabilitätskennzahlen der BEST..... 3
Tabelle 3	Rangplatz der BEST unter den 100 größten arabischen Banken..... 4
Tabelle 4	<i>Stakeholder</i> der BEST 4
Tabelle 5	Anteile der verschiedenen Finanzierungsinstrumente an den Aktiva der BEST 13
Tabelle 6	Anteile der verschiedenen Finanzierungsinstrumente am Gewinn der BEST.... 13
Tabelle 7	Verteilung der Einlagen der BEST auf die verschiedenen Kontenarten..... 18
Tabelle 8	Von der BEST gezahlte Gewinnraten..... 19
Tabelle 9	Vergleich der von der BEST gezahlten Gewinnraten mit den Zinssätzen für Deviseneinlagen in London 19
Tabelle 10	Wachstumsraten der Einlegergewinne, der Dividenden und der Bilanzsumme 20

Abkürzungsverzeichnis

BBAR.....	BEST Bank Annual Report
BBRA.....	BEST Bank Rapport Annuel
BCT.....	Banque Centrale de Tunisie
BEST.....	BEST Bank
LIBOR.....	London Interbank Offered Rate
NSP IVK.....	Nichtspezifische Investitionskonten
OECD.....	Organization for Economic Co-Operation and Development
SP IVK.....	Spezifische Investitionskonten
STB.....	Société Tunisienne de Banque
TD.....	Tunesische Dinar

Zur Transkription arabischer Wörter

Für die Transkription der arabischen Wörter wurde das internationale wissenschaftliche Transkriptionssystem verwandt. Eine Ausnahme davon bilden jene Wörter, die sich im Deutschen eingebürgert haben. Sie werden in der eingedeutschten Form benutzt. Bei Autorennamen wurde die in der Quelle angegebene Transkriptionsweise übernommen.

Zur Zitierweise des Korans

Der Koran wird folgendermaßen zitiert: "S 2: 2" bedeutet 2. Sure, Vers 2.

1. EINLEITUNG: ZIEL UND METHODIK DER UNTERSUCHUNG

Die Intensivierung der Islamisierungsdebatte in den letzten zwanzig Jahren beschränkt sich nicht auf spirituelle Aspekte. Sie manifestiert sich im Bestreben, auch das weltliche Leben den Vorschriften des islamischen kanonischen Rechts, der Scharia, anzupassen. In vielen islamischen und auch einigen westlichen Ländern wurden Unternehmen gegründet, die sich in ihrer Geschäftstätigkeit nach der Scharia richten. Es handelt sich dabei größtenteils um Unternehmen des Finanzsektors: Banken, Investitionsgesellschaften und Versicherungen.

Die vorliegende Untersuchung befaßt sich mit der BEST Bank in Tunesien, die in Übereinstimmung mit der Scharia, insbesondere dem Zinsverbot, auf konventionellen, auf dem Zinsmechanismus basierenden Bankenmärkten operiert. Wie wurde das theoretische Modell einer islamischen Bank¹ verwirklicht, und welchen Einfluß hatten die in Tunesien vorhandenen Rahmenbedingungen?

Die methodische Basis der Arbeit ist der *Stakeholder*-Ansatz. Danach steht jede Organisation im Einflußbereich verschiedener Interessengruppen, im folgenden *Stakeholder*² genannt, die Ansprüche an sie stellen. Sollten diese Ansprüche von der Organisation nicht erfüllt werden, können die *Stakeholder* die Organisation sanktionieren. Dies geschieht dadurch, daß sie die Versorgung der Organisation mit Ressourcen³, welche sie zum Funktionieren und/oder zum Überleben benötigt, unterbrechen oder empfindlich stören können. Infolgedessen stellen die an die Organisation gestellten Ansprüche Grenzen dar, welche den Spielraum für ihre Tätigkeiten definieren. Eine Organisation muß sich jedoch nicht einem vorgegebenen Spielraum anpassen, sie kann ebenso versuchen, ihn durch Beeinflussung ihrer *Stakeholder* zu erweitern.

In der Untersuchung werden die Ansprüche der einzelnen *Stakeholder* an die BEST Bank sowie ihre Reaktionen darauf betrachtet: Hat die BEST die Möglichkeit, die ihr gesetzten Grenzen auszuweiten, oder muß sie sich ihnen anpassen? Welchen Einfluß haben diese Grenzen auf die von der BEST angestrebte Verwirklichung einer islamischen Bank?

1) Vgl. dazu Nienhaus, 1982 und die Beiträge in Khan/Mirakhor 1987.

2) *Stake* ist der Einsatz in einer Wette oder einem Spiel, das Interesse oder der Anteil an einer Sache. Der Terminus wird benutzt, weil er als Kurzform sowohl Gruppen als auch Individuen einschließt. Vgl. zum *Stakeholder*-Ansatz allgemein: Freeman, 1984.

3) Unter Ressourcen sollen nicht nur Stoffe sondern auch menschliche Arbeit und andere Dienstleistungen, Genehmigungen, Nachrichten, die allgemeine Akzeptanz der Organisation etc. verstanden werden.

2. DIE BEST BANK UND IHRE *STAKEHOLDER*

2.1 DIE BEST BANK

Beit Ettamwil Assaudi Attounsi (بيت التمويل السعودي التونسي), arabisch: das Saudisch-Tunesische Finanzierungshaus; kurz: die BEST Bank) wurde am 15. Juni 1983 von der Al-Baraka Investment and Development Company aus Jeddah/Saudi-Arabien und der Banque Centrale de Tunisie⁴ gegründet. Die Bank ist eine Aktiengesellschaft tunesischen Rechts mit einem Eigenkapital von 50 Millionen US-Dollar. Davon wurde bis 1990 die Hälfte eingezahlt. Der saudische Kapitalanteil beträgt 80% und der tunesische 20%.

Die Bank hat das Statut einer Offshore-Bank⁵, welche überwiegend mit Ausländern⁶ Geschäftsverkehr hat. Im Gegensatz zu den anderen Offshore-Banken in Tunesien, denen erst ab 1985 erlaubt wurde, in begrenztem Ausmaße Geschäfte mit Inländern zu betreiben, hatte die BEST schon seit der Aufnahme ihrer Geschäftstätigkeit im Januar 1984, aufgrund eines speziellen Abkommens mit der tunesischen Regierung die Erlaubnis, Einlagen in TD entgegenzunehmen und sie in Geschäften mit Inländern einzusetzen⁷.

Die Konformität der Transaktionen der BEST mit der islamischen Scharia wird vom religiösen Berater der BEST, dem Mufti der Tunesischen Republik, Scheich Mohammed Mokhtar Sellami überprüft. Jedoch bevorzugt es die BEST, sich "partizipative" oder "Beteiligungsbank" und nicht "islamische" Bank zu nennen. Dies liegt zum einen daran, daß diese Termini nach Ansicht der BEST korrekter sind, weil sie auf die Funktionsprinzipien der Bank hinweisen und zum anderen daran, daß das Wort "islamisch" zu "erhaben" für die Verwendung im Wirtschaftsleben ist und Anlaß zu Mißbrauch geben könnte⁸. Die BEST sieht sich vor allem als

- ENTWICKLUNGSBANK für arabische und islamische Länder zur Finanzierung von Projekten im industriellen, landwirtschaftlichen, Immobilien- und anderen Sektoren und in Abstimmung mit den Entwicklungsplänen jener Länder, in denen sie sich engagiert.
- HANDELSBANK, die den Handel zwischen den arabischen und islamischen Ländern, und besonders den tunesischen Export, fördern soll.

4) Seit 1989 ist das tunesische Wirtschafts- und Finanzministerium Besitzer des tunesischen Anteils.

5) In Tunesien gibt es drei Kategorien von Banken (Vgl. Teil 3.7).

6) Die Begriffe "Ausländer" und "Inländer" stehen für die französischen Begriffe "non-résident" und "résident". Den Status von "non-résidents" haben Industrieunternehmen, die fast nur für den Export produzieren und Offshore-Banken. Sie genießen Vorteile im Hinblick auf die Gewinnrepatriierung und Steuern.

7) Das Geschäftsvolumen in TD war auf 1% der gesamten Einlagen des tunesischen Bankensystems begrenzt.

8) Qabūs, 1988. Mißbrauch gab es vor wenigen Jahren in Ägypten, als "islamische" Investitionsgesellschaften gegründet wurden.

- INTERNATIONALE BANK, die zur Entwicklung von Tunis zu einem internationalen Finanzplatz beiträgt und internationale Bankdienstleistungen anbietet.

Das Hauptbetätigungsfeld der BEST sind Tunesien, der arabische Maghreb (neben Tunesien, Algerien, Marokko, Mauretanien und Libyen), insbesondere Algerien, und Westafrika.

In Tunesien besaß die Bank 1990 drei Geschäftsstellen: die Zentrale in Tunis-Belvedere, eine Filiale in Sfax und eine Filiale in der Altstadt (Medina) von Tunis. Weitere sechs Filialen waren geplant. Der Personalbestand der BEST belief sich Mitte 1990 auf ca. 90 Personen.

Die folgenden Zahlen geben die Entwicklung der BEST wieder⁹:

Tabelle 1: Entwicklung der Bilanzkennzahlen der BEST (alle Angaben in US-Dollar)^{a)}

Jahr	Bilanzsumme	Finanzierungen	Einlagen
1984	71 355 000	36 294 000	17 117 000
1985	76 711 000	48 730 000	19 555 000
1986	108 787 000	79 405 000	50 992 000
1987	141 742 000	108 762 000	82 609 000
1988	142 432 000	106 607 000	82 550 000
1989	237 595 000	193 098 000	169 463 000

a) Jeweils zum 31. Dezember des Jahres, auf- oder abgerundet auf volle \$1000.

Quelle: Geschäftsberichte der BEST.

Tabelle 2: Entwicklung der Rentabilitätskennzahlen der BEST

Jahr	Gewinn (in US-Dollar)	Gesamtkapitalrentabilität	Eigenkapitalrentabilität^{a)}
1984	300 669	0.4%	1.2%
1985	1 294 822	1.7%	5.0%
1986	1 304 024	1.2%	5.0%
1987	1 551 526	1.1%	6.0%
1988	1 796 919	1.3%	6.8%
1989	2 477 246	1.0%	9.2%

a) Die Rentabilität bezieht sich nur auf das bis 1989 eingezahlte Kapital, dies waren \$25 Millionen.

Quelle: Geschäftsberichte der BEST und eigene Berechnungen.

9) Die empirische Studie wurde Anfang 1991 abgeschlossen. Eine Aktualisierung der Daten war nicht möglich.

Von der Zeitschrift EUROMONEY wurde die BEST unter den 100 größten arabischen Banken folgendermaßen eingeordnet:

Tabelle 3: Rangplatz der BEST unter den 100 größten arabischen Banken

Jahr	Rang	
	nach dem Eigenkapital	nach der Bilanzsumme
1984	85	98
1985	83	100
1986	83	100
1987	84	98
1988	81	97

Quelle: EUROMONEY, Novemberhefte 1986-1989, wobei das Nominalkapital, nicht nur das eingezahlte Kapital, als Grundlage genommen wurde. In der in THE BANKER (Dezemberheft 1990, S. 10) veröffentlichten Rangliste der islamischen Banken ist die BEST nicht aufgeführt, würde aber den sechsten (nach dem nominalen Kapital) bzw. zehnten (unter Berücksichtigung nur des eingezahlten Kapitals) Platz einnehmen.

2.2 DIE STAKEHOLDER DER BEST BANK

Für die Untersuchung wurden acht *Stakeholder* ermittelt: Der Hauptkapitaleigner (die saudische Al-Baraka-Gruppe und ihr Eigentümer Scheich Salah Kamel), der tunesische Staat, die Banque Centrale de Tunisie, der religiöse Berater der BEST (Scheich Mohammed Mokhtar Sellami, Mufti der Tunesischen Republik), die Finanzierungsnehmer¹⁰ der BEST, die Einleger der BEST, die anderen tunesischen Banken und das Personal der BEST. Die Hypothesen über die Interessen und Ansprüche der Stakeholder können in einer Matrix zusammengefaßt werden:

Tabelle 4: Stakeholder der BEST

Stakeholder	die Al-Baraka-Gruppe und Scheich Salah Kamel	der tunesische Staat	die Banque Centrale de Tunisie	der religiöse Berater	die Finanzierungsnehmer	die Einleger	die anderen tunesischen Banken	das Personal
Interessen	Gewinn	Steuern oder Abgaben			eine kostengünstige und auf die Bedürfnisse zugeschnittene Finanzierung	hoher Gewinn aus Einlagen, geringes Risiko der Einlagen	Kooperation mit der BEST	marktüblicher und gerechter Lohn, immaterielle Anreize der Arbeit
privatwirtschaftlich								
volkswirtschaftlich	Entwicklung der arabischen und islamischen Länder	Entwicklung der tunesischen Wirtschaft, Beziehungen zu anderen arabischen Ländern	Stabilität des Bankensektors, Wahrung des Rufes des Bankenplatzes Tunis	Entwicklung der tunesischen Wirtschaft			Entwicklung des tunesischen Bankensektors	
ethisch-religiös	Befolgung der Scharia			Befolgung der Scharia	eventuell: Befolgung der Scharia	eventuell: Befolgung der Scharia		eventuell: Befolgung der Scharia

¹⁰ Die BEST vergibt keine Kredite. Sie setzt stattdessen islamische Finanzierungsinstrumente ein (Vgl. Teil 3.5). Darum werden ihre Kunden nicht als Kreditnehmer sondern als Finanzierungsnehmer bezeichnet.

3. DIE BEZIEHUNGEN ZWISCHEN DER BEST BANK UND IHREN *STAKEHOLDERN*

3.1 DIE AL-BARAKA-GRUPPE UND SCHEICH SALAH KAMEL¹¹

Eigentümer und treibende Kraft der Al-Baraka-Gruppe, die 80% des Kapitals der BEST hält, ist Scheich Salah Abdullah Kamel, ein außerordentlich erfolgreicher saudischer Geschäftsmann. Sein 1971 gegründeter Dallah-Konzern ist ein Konglomerat von Unternehmen aus verschiedensten Industrie- und Dienstleistungsbranchen¹². Tochtergesellschaften von Dallah gibt es in über 20 Ländern des Nahen Ostens, Europas, Westafrikas, Asiens und in den USA. Der Umsatz des Dallah-Konzerns betrug 1985 ca. US-\$ 110 Millionen.

Scheich Salah Kamel ist auch "ein überzeugter Moslem". Darum gründete er 1982 die Al-Baraka Investment and Development Company. Oberste Aufgabe von Al-Baraka¹³ ist die "Befolgung der göttlichen Gebote durch die Vermeidung des Wuchers und die Befreiung des islamischen Lebens vom Wucher (bzw. Zins (Anm. d. Verf.))."¹⁴ Al-Baraka soll Projekte mit Modellcharakter schaffen, die auf islamischen Grundsätzen basieren, den Bedürfnissen des modernen Lebens entsprechen und lebensfähige Alternativen zum zinsbasierten System bieten, und zwar mit einem Schwerpunkt bei der Entwicklung islamischer Länder. Dies soll erreicht werden durch die Gründung von Forschungseinrichtungen, Banken, Versicherungen und anderen Finanzunternehmen, die Beteiligung an und Schaffung von Entwicklungsprojekten sowie die Förderung der Zusammenarbeit von bestehenden islamischen Institutionen.

Entwicklungsprojekte sollen aber nicht subventioniert werden. Der Al-Baraka-Konzern ist dazu da, Gewinne zu machen. Scheich Salah Kamel betrachtet allerdings islamische Finanzierungsmodelle als gerechter als die westlichen zinsbasierten, weil sie nach den Prinzipien der Gewinn- und Verlustbeteiligung arbeiten, und so eine ungerechtfertigte Bereicherung der Finanziere vermieden wird.

Dennoch lehnt Salah Kamel es ab, sich im Zusammenhang mit geschäftlichen Angelegenheiten explizit auf den Islam zu berufen. Darum tragen nur wenige der Tochtergesellschaften der Al-Baraka in ihrem Namen das Wort "islamisch"¹⁵. Die Al-Baraka-Gruppe umfaßte Ende 1989 20 Tochtergesellschaften für Finanzdienstleistungen und maßgebliche Beteiligungen an fünf weiteren

11) Vgl. zum Folgenden: Al-Baraka Group, 1990a und o.V.: "The view...", S. 15.

12) Unter anderem: Wartung und Reparatur von Flugzeugen, Kraftfahrzeugen und Anlagen, Bergbau, Konsumgüterherstellung, Immobilien, Transport, Krankenhäuser, Elektrizitätserzeugung, Bau und Handel.

13) *Al-baraka* heißt auf Arabisch "der Segen".

14) Al-Baraka-Group, 1990a. Vgl. zum Zins- bzw. *Riba*-Verbot die Fußnote 40 und Teil 5.

15) Die Frage, ob es wirklich sinnvoll ist, sich im Geschäftsleben auf den Islam zu berufen, stellt sich einem unbefangenen westlichen Beobachter spätestens dann, wenn er im Geschäftsbericht der Faisal Islamic Bank of Egypt Unternehmensnamen wie "Islamic Company for Packing and Printing", "Islamic Clay Bricks Company", "Islamic Company for P.V.C. Floor Tiles" oder "Islamic Company for Acrylic Products" findet.

Gesellschaften in 12 Ländern¹⁶. Ende 1990 betrug die konsolidierte Bilanzsumme der Al-Baraka-Gruppe US-\$ 4 Milliarden.

Wie gestalten sich die Beziehungen zwischen Al-Baraka und der BEST?

Mit 80% Kapitalanteil an der BEST ist Al-Baraka der dominierende Kapitaleigner und bestimmt die Ziele der BEST:

1. Die BEST handelt gewinnorientiert. Sie besitzt ein ausdifferenziertes Bewertungssystem, das den Beitrag jedes Mitarbeiters zum Unternehmenserfolg aufzeigen soll. In Abhängigkeit davon erhält jeder Mitarbeiter zusätzlich zu seinem fixen Gehalt eine Prämie. Diese Anreize sollen das Bewußtsein für die Gewinnerzielung verstärken¹⁷.
2. Die BEST will die wirtschaftliche Entwicklung Tunesiens und den Handel zwischen den maghrebischen sowie islamischen Ländern allgemein fördern.

Langfristig engagiert sich die BEST besonders als Hausbank der Al-Baraka-Gruppe. Sie ist an der Evaluation, Finanzierung und Hilfe bei der Aufnahme des Geschäftsbetriebs der Projekte der Gruppe in Tunesien beteiligt¹⁸. Generell überwiegen jedoch bei der BEST die kurzfristigen Finanzierungen¹⁹, so daß sich die Frage stellt, wieviel sie auf diese Weise zur langfristigen Entwicklung Tunesiens beitragen kann. Positiv ist im kurzfristigen Bereich die Konzentration der BEST auf den tunesischen Export und den innermaghrebischen Handel. So waren 1989 90% ihrer Handelsfinanzierungen, welche etwa gut 60% ihrer gesamten Finanzierungen in diesem Jahr ausmachten, dem Handel mit den Maghreb-Ländern gewidmet. Die durchschnittliche Größe ihrer Transaktionen von über \$ 2 Millionen weist auf größere Projekte hin, die wohl etabliertere größere Unternehmen betrafen.

Die BEST ist somit keine Entwicklungsbank, die überwiegend kleine, armuts- und selbsthilfeorientierte Programme initiiert und finanziert, sondern eine Bank, die profitable, größere Projekte fördert, durch deren Erfolg gesamtwirtschaftliches Wachstum und Arbeitsplätze geschaffen werden sollen²⁰. Kleinere Projekte scheinen eher mit den vergleichsweise unbedeutenden

16) Dazu gehörten Investitionsgesellschaften, Wertpapierhäuser, Banken, Versicherungen und ein islamisches Forschungszentrum in Asien, Europa, Afrika und Amerika (Al-Baraka-Group, 1990a).

17) Vgl. Teil 3.8.

18) Zu den tunesischen Projekten der Gruppe gehören unter anderem ein Projekt, das in der Lagune von Tunis durch Aufschüttung Bauland für einen neuen, modernen Stadtteil schaffen soll, eine internationale islamische Messe in Tunis und die BEST Rückversicherung.

19) Vgl. Teil 3.5.

20) Vgl. dazu Al-Baraka-Group, 1990, Punkt (3): "Quand l'institution se développe, son activité évolue, de nouveaux emplois se créent. Quand l'emploi se répand, l'homme se libère du besoin et procure à sa famille dignité et vie heureuse. Et quand la production évolue, elle engendre d'autres richesses, supplémentaires, bénéfiques à toutes les couches et les secteurs du pays. Il n'est point d'autres vérités hors de celle-ci (sic!): pas de croissance sans création d'emploi et pas d'emploi sans succès de l'institution."

Investitionen in TD gefördert zu werden, wo die Finanzierungen über mehrere Sektoren relativ gleichmäßig verteilt sind, und sich kleinere Durchschnittssummen pro Finanzierung ergeben.

3. Die Transaktionen der BEST sind konform mit der Scharia²¹ und entsprechen somit auch den religiös-ethischen Richtlinien der Al-Baraka-Gruppe.

3.2 DER TUNESISCHE STAAT

Der tunesische Staat setzt mit seiner Wirtschaftspolitik sowie der Gesetzgebung den Rahmen, innerhalb dessen die Banken in Tunesien agieren. Mit der Schaffung eines Offshore-Bankensektors im Jahre 1976, zu dem auch die BEST gehört, bezweckte die Regierung²²

1. Tunesien zu einem bedeutenden regionalen Finanzplatz zu machen, besonders durch die beabsichtigte Übernahme von Geschäften, die früher in Beirut abgewickelt worden waren;
2. für Unterstützung der tunesischen Unternehmen beim Export und Transaktionen in Devisen zu sorgen, die zu einem effizienteren Umgang mit knappen Devisen führen sollte;
3. Impulse für eine Mobilisierung von Ersparnissen und eine Entwicklung der Investitionstätigkeit, vor allem auf dem Gebiet der Börse und der Investitionsgesellschaften zu geben;
4. sich die Unterstützung der Offshore-Banken für Unternehmensprivatisierungen zu sichern.

Bis 1985 durfte außer der BEST keine andere Offshore-Bank Geschäfte mit Inländern abschließen. Seit Dezember 1985 dürfen sie alle in begrenztem Ausmaß Geschäfte in TD durchführen²³. Das Geschäft in TD unterliegt den gleichen Bankaufsichtsregeln und der Gewinnbesteuerung, die für die tunesischen Inlandsbanken gelten.

Für die Geschäfte in Devisen, das heißt im Offshore-Bereich, sind die Bestimmungen weniger strikt²⁴. Die Gewinne aus dem Offshore-Geschäft müssen nicht versteuert werden. Die Offshore-Banken müssen nur einmal im Jahr Abgaben an die Staatskasse (TD 15 000), an die Gemeinde, in der sich ihr Hauptsitz befindet (TD 10 000), und an jede Gemeinde, in der sie eine Filiale haben (TD 5000), entrichten.

Die Sondererlaubnis für Geschäfte in TD, wie auch die Beteiligung des tunesischen Staates an der BEST und die staatliche Unterstützung für die Projekte von Al-Baraka in Tunesien legen eine

21) Vgl. Teil 3.4.

22) Krimi, 1990, S. 17.

23) Das Volumen der Einlagen in TD bei den einzelnen Offshore-Banken ist auf den Wert ihrer Beteiligungen am Kapital inländischer Unternehmen begrenzt. Die Summe der TD-Einlagen bei allen Offshore-Banken zusammen darf nicht mehr als 1,5% der gesamten Einlagen des tunesischen Bankensystems betragen.

24) Vgl. Teil 3.3.

besondere Beziehung der Al-Baraka zur tunesischen Regierung nahe. Dies ist das Ergebnis intensiver Kontakte von Scheich Salah Kamel, der Al-Baraka sowie der BEST mit der tunesischen Regierung und sogar mit dem Präsidenten von Tunesien. Die ständige Abstimmung mit der tunesischen politischen Spitze hat ein außerordentlich positives Klima für Al-Baraka geschaffen. Vor allem die Betonung der entwicklungspolitischen Ziele von Al-Baraka wird wohl dazu beigetragen haben. Die Regierung sieht in den bisher erfolgten und geplanten Investitionen von Al-Baraka eine Bestätigung ihrer Politik und erhofft sich Impulse für die wirtschaftliche Entwicklung, während Al-Baraka dafür sichere Rahmenbedingungen für ihre Investitionen bekommt. Solche Kontakte können als "politische Intermediation" bezeichnet werden, die im Stadium, in dem sich die islamischen Banken jetzt noch befinden, von Bedeutung sein kann: Sie hilft notwendige Informationen zu beschaffen, um den Informationsnachteil, den islamische Banken gegenüber konventionellen Banken haben²⁵, auszugleichen, und trägt zu einer Senkung des im Vergleich zu konventionellen Banken höheren Geschäftsrisikos bei²⁶. Dem ist entgegenzuhalten, daß die Geschäfte der BEST meist mit Sicherheiten abgesichert sind²⁷. Allerdings ist die BEST als einzige islamische Bank in Tunesien in einer besonderen Lage, so daß die Vorteile, die eine positive Einstellung des Staates mit sich bringt, nicht vernachlässigt werden sollten.

In entwicklungspolitischer Hinsicht schneidet die BEST trotz ihres hohen Anteils an kurzfristigen Finanzierungen im Vergleich zu den anderen tunesischen Offshore-Banken gut ab. Während sich diese Banken mehr auf kurzfristige Geschäfte konzentrieren, finanziert die BEST immerhin eine Anzahl von langfristigen Projekten.

3.3 DIE BANQUE CENTRALE DE TUNISIE

Die Banque Centrale de Tunisie (BCT) ist die tunesische Zentralbank, das Organ des Wirtschafts- und Finanzministeriums zur Durchführung der Geldpolitik und die unmittelbare Aufsichtsbehörde der tunesischen Banken. Sie erarbeitet die Ausführungsverordnungen für das tunesische Bankengesetz und prüft die Anträge auf Erteilung der Erlaubnis zur Gründung einer Bank in Tunesien. Weiterhin kontrolliert sie die Einhaltung der vorgeschriebenen Eigenkapitalquote, die Streuung der Risiken, die Liquidität der Banken, die Erfüllung der Mindestreserve und die Einhaltung einiger anderer Kennzahlen. Über die Mindestreserve- und Diskontpolitik steuert sie die Geldmenge und beeinflusst die Liquidität der Banken. Die BCT bürgt zudem für die tunesischen Banken, das heißt, daß diese praktisch nicht zahlungsunfähig werden können.

25) Vgl. Teil 3.5.

26) Vgl. zur "political intermediation": Moore, 1988, insbesondere zur BEST S. 52, 55-56.

27) Vgl. Teil 3.5.

Die Offshore-Banken werden auch von der BCT beaufsichtigt. Für ihr Geschäft in TD gelten bis auf zwei Ausnahmen die gleichen Vorschriften wie für die anderen tunesischen Banken:

- Die BCT würde im Falle der Krise einer Offshore-Bank nicht für sie bürgen, so daß theoretisch eine solche Bank bankrott gehen kann.
- Die Offshore-Banken können sich bei Liquiditätsengpässen nicht bei der BCT kurzfristig zu einem Strafzins refinanzieren. Sie müssen für den Bedarfsfall eine Devisenreserve bereithalten, die sie bei der BCT gegen TD eintauschen können. In einer Notsituation wäre der BEST dadurch ein unter Umständen auch aus der Sicht der Scharia erlaubter Liquiditätskredit verwehrt²⁸.

Die Geschäftstätigkeit der Offshore-Banken in Devisen ist weniger streng geregelt. Sie müssen lediglich eine Eigenkapitalquote von 5% der Risikoaktiva und einige Bestimmungen über Großkredite einhalten. Dazu kommen noch Höchstgrenzen für die Kreditzinsen und Kommissionen, die von den Offshore-Banken erhoben werden dürfen²⁹.

Obwohl die BEST durch ihre Funktionsprinzipien aus dem Rahmen fällt, scheinen weder die Zulassung noch die Aufsicht mit Schwierigkeiten verbunden zu sein. Vermutlich war die BCT als Mitgründerin der BEST von Anfang an mit allen Einzelheiten vertraut, und zwar weit besser als wenn sie nur als Außenstehende den Zulassungsantrag geprüft hätte. Die BCT sollte hinsichtlich ihrer Beteiligung an der BEST nicht ausschließlich als ausführendes Organ der staatlichen Teilhaberschaft gesehen werden. Vielmehr diene diese Beteiligung auch als notwendige Kontrolle und Stützung eines bis dahin in Tunesien nicht erprobten Konzeptes. Dafür spricht, daß sich die BCT von den Anteilen an der BEST im Jahre 1989 trennte, nachdem sich die BEST etabliert hatte. Eine weitergehende Unterstützung kann die BEST von der BCT nicht erwarten, sondern nur vom tunesischen Staat. Dieser erläßt die Gesetze, deren Einhaltung die BCT kontrolliert.

3.4 DER RELIGIÖSE BERATER

Zu den geschäftspolitischen Grundsätzen der BEST gehört die Befolgung der Vorschriften der Scharia. Aufgrund des besonderen Charakters der Scharia, der eine Kodifizierung ihrer Regeln verhindert³⁰, benötigt die BEST einen kompetenten Berater, der ihre Transaktionen auf deren Konformität mit der Scharia überprüft. Diese Aufgabe übernimmt seit der Gründung der Bank der

28) Vgl. Mallat, 1988, S. 84-86; Schacht, 1964, S. 84, 117 und S 2: 168.

29) Diese betragen für Kredite 3/8% über dem "repräsentativen Satz des internationalen Marktes" (wahrscheinlich der LIBOR-Satz) für kurzfristige und 5/8% über dem "repräsentativen Satz des internationalen Marktes" für mittel- und langfristige Kredite sowie für Kommissionen 1/4% der Kreditsumme für die Bereitstellung und 3/8% der Kreditsumme für die Verwaltung des Kredites.

30) Vgl. Schacht, 1964, S. 92.

Mufti³¹ der Tunesischen Republik, Scheich Mohammed Mokhtar Sellami. Entsprechend dem umfassenden Anspruch der Scharia betreffen seine Ratschläge sowohl Anmerkungen zur generellen Strategie der BEST als auch konkrete Handlungsempfehlungen.

Nach Scheich Sellami sollte eine islamische Bank stark zukunftsorientiert agieren und der (islamischen) Wirtschaft Transaktionsformen anbieten, die die Bedürfnisse der moslemischen Gesellschaft befriedigen. Die Wirtschaft soll nicht nur "gesund" sein, sondern auch religiöse Werte miteinbeziehen. So sind zum Beispiel die westliche Konsumgesellschaft oder Gewinn auf Kosten der kommenden Generationen nicht mit dem Islam vereinbar. Diese Betonung des Nutzens für die Gemeinschaft, der für die Aktivitäten islamischer Banken als Richtschnur dienen sollte, ist auch in seinen Berichten zu finden, die fester Bestandteil der Geschäftsberichte der BEST sind: Scheich Sellami kritisierte darin mehrmals den hohen Anteil kurzfristiger Transaktionen am gesamten Geschäftsvolumen der BEST und wies darauf hin, daß es bei der Entwicklung der Wirtschaft besonders auf langfristige Engagements ankomme.

Seine praktischen Ratschläge betreffen vor allem die Überprüfung und Änderung der mit den Finanzierungsnehmern abzuschließenden Verträge. Sollten sie unzulässige Vereinbarungen enthalten, erarbeitet er in Abstimmung mit der Geschäftsführung eine mit der Scharia konforme Vertragsform³². Besondere Aufmerksamkeit widmet er den Zinsen, die die BEST aus ihren Kontakten mit traditionellen Banken einnimmt³³. Er wies die Aktionäre regelmäßig darauf hin, daß sie, da sie *ḥarām*³⁴ sind, ausschließlich zu wohltätigen Zwecken verwandt werden dürfen. Seit 1988 werden die Zinsen auf seine Empfehlung hin und unter seiner Aufsicht direkt zur Verbreitung des Korans in Tunesien verwandt.

Scheich Sellamis Ziel ist nicht die nur die formale Übereinstimmung der Transaktionen der BEST mit der Scharia. Er verlangt eine grundsätzliche Hinwendung zum islamischen Ethos. Darum kritisiert er den Vergleich der Gewinnraten³⁵ der BEST mit dem LIBOR-Satz, der in den Geschäftsberichten der BEST angestellt wurde. Er sieht darin eine Denkweise, die wegen der bisherigen Entwicklung des Bankwesens zwar verständlich ist, von der jedoch im Interesse des Islam abgegangen werden sollte.

31) Ein *mufṭī* ist ein islamischer Rechtsgelehrter, der ein maßgebliches Urteil zu einem Problem in Form eines Rechtsgutachtens (arabisch: *fatwa*) abgeben kann. Die Funktion eines *mufṭī* ist rein privater Natur. Seine Autorität beruht auf seinem Ansehen als Rechtsgelehrter. Spätere Ernennungen zu einem offiziellen *mufṭī* durch den Staat vergrößern seine Autorität nicht. Ein *mufṭī* hat kein Monopol für *fatāwin*. Jeder Moslem, der ein Rechtsgutachten benötigt, kann sich einen *mufṭī* frei aussuchen. Allgemein anerkannte *fatāwin* dienen als Grundlagenwerke der islamischen Rechtswissenschaft (Schacht, 1964, S. 73-75).

32) Auf die Frage, auf welche der vier anerkannten islamischen Rechtsschulen er sich dabei stützt, antwortete der Scheich, daß er sich auf keine besondere Rechtsschule stütze, sondern "nur islamische" Lösungen suche. Die Regeln der einzelnen Rechtsschulen weichen manchmal erheblich voneinander ab (Vgl. Saleh, 1986, S. 19-26).

33) Diese belaufen sich im Durchschnitt auf ca. \$ 50 000 im Jahr.

34) Als *ḥarām* wird von der Scharia Verbotenes bezeichnet.

35) Vgl. Teil 3.6.

Denn der Islam hat seine eigenen Werte und Maßstäbe, die einen Vergleich von *ḥarām* mit *ḥallāl*³⁶ prinzipiell unmöglich machen. Aufgabe einer islamischen Bank ist es deswegen, eigene Wege zu finden, anstatt sich mit traditionellen Banken zu messen: Nur wenn man sich den Gesetzen Allahs unterwirft, ist man Moslem³⁷. Ein solcher Wechsel der Denkweise würde, um mit den Worten der modernen Managementlehre zu sprechen, eine Durchdringung der Organisationskultur mit dem islamischen Ethos verlangen. Dies zu erreichen ist aber eine, das gibt auch Scheich Sellami zu, langwierige und mühsame Aufgabe.

Trotzdem ist Scheich Sellami keine religiöse **Autorität**. Er kann der BEST nicht vorschreiben, wie sie ihre Transaktionen zu gestalten hat, da es nach dem Koran in der Religion kein Zwang ausgeübt werden soll³⁸. Als Berater will er nur helfen, daß die BEST einen korrekten Weg findet. Ob er beschränkt wird, ist die Entscheidung des Managements. Die Macht von Scheich Sellami ist folglich auch nicht weltlich-rechtlicher sondern ethisch-religiöser, das heißt - im Hinblick auf die geltenden tunesischen Gesetze - informaler Art.

Scheich Sellami übernimmt als religiöser Berater der BEST eine Schlüsselrolle, weil er als kompetente Instanz den islamischen Charakter der BEST und damit ihre Glaubwürdigkeit legitimiert. Dies ist von großer Bedeutung, weil die Orientierung an der Scharia offiziell das zentrale Gebot für Al-Baraka und ihre Tochtergesellschaften ist.

Prinzipiell legt die Scharia rigide Bewertungsmaßstäbe an: Die Gesetze Allahs müssen befolgt und können nicht verändert werden. Die Scharia unterscheidet sich aber deutlich von den weltlichen Beschränkungen, die der BEST auferlegt sind: Obgleich sie eine absolute Richtschnur darstellt, ist eine Abweichung von ihren Vorschriften mit keinen unmittelbaren Sanktionen verbunden³⁹. Die Befolgung der Scharia hängt allein von der islamischen Gesinnung des Managements der BEST ab. Somit handelt es sich um zusätzliche Spielraumbeschränkungen, denen sich die BEST freiwillig und von selbst unterworfen hat.

36) Als *ḥallāl* wird von der Scharia Erlaubtes bezeichnet.

37) Muslim (مسلم) heißt auf Arabisch "der sich Unterwerfende".

38) S 2:257 (*la ikrāha fī-d-dīn*, لا إكراه في الدين).

39) Die Scharia kennt nur für sehr wenige Vergehen weltliche Strafen. Dies ist der Fall bei Verstößen gegen religiöse Gebote, die Rechte Allahs (davon gibt es nur fünf, z.B. das Verbot des Ehebruchs), die drakonische Strafen nach sich ziehen (für den Ehebruch, die Steinigung). Bei Tötung, Verletzung oder Beschädigung des Eigentums eines anderen fallen Entschädigungen an. Andere Verstöße, so auch gegen das Zinsverbot, werden im Jenseits bestraft (Vgl. Schacht, 1964, S. 177-187).

3.5 DIE FINANZIERUNGSNEHMER

Die Finanzierungsnehmer der BEST entsprechen den Kreditnehmern einer konventionellen Bank: Sie benötigen Kapital und werden von der Bank finanziert. Die BEST setzt dazu folgende zinslose⁴⁰ Finanzierungsinstrumente ein:

1. *Murābaḥa*⁴¹ für Finanzierungen von 3 bis 18 Monaten. Die BEST bietet neben einmaligen *Murābaḥa*-Transaktionen als Pendant zum konventionellen Kontokorrentkredit eine *Revolving Murābaḥa* an, bei der dem Kunden eine Finanzierungslinie eingeräumt wird, die er in Form von immer neuen *Murābaḥa*-Operationen nutzen kann.
2. *Bai^c Mu'aḡḡal*, worunter Mietkaufoperationen mit einer Laufzeit von zwei bis vier Jahren verstanden werden.
3. *Ta'ḡīr*, das ist Leasing von Anlagen und Maschinen für drei bis sieben Jahre.⁴²
4. *Mušāraka*, eine Beteiligung an der Finanzierung eines Projektes gegen eine Beteiligung am Gewinn (und gegebenenfalls Verlust). Möglich sind die permanente *Mušāraka*, mit einer gleichbleibenden Beteiligungssumme der BEST, und die degressive *Mušāraka*, bei der die Finanzierungsnehmer der Bank ihren Kapitalanteil in Raten zurückzahlen. Bei der Finanzierung durch *Mušāraka* hält die BEST keine Anteile am Gesellschaftskapital. Das heißt, sie tritt nicht als offizieller Gesellschafter auf⁴³.
5. *Muḡāraba*, worunter die komplette Finanzierung eines Unternehmers mit einer Projektidee fällt⁴⁴. Nur die Bank steuert das Kapital bei und trägt das volle Verlustrisiko.
6. Eine permanente oder degressive Beteiligung am Eigenkapital eines Unternehmens⁴⁵.

Die folgenden Tabellen zeigen die Anteile der verschiedenen Finanzierungsinstrumente an den Aktiva und den Gewinnen der BEST⁴⁶.

40) Die Vermeidung des *Ribā*, der grob als ungerechter Überschuß zugunsten eines der zwei Teilnehmer eines Austauschs von Geld (und bestimmten anderen Waren, vgl. dazu ausführlich Saleh, 1986, S. 8-34) umschrieben werden kann, ist eines der wichtigsten Gebote der Scharia. Da von der Mehrheit der Rechtsgelehrten auch der Zins unter den *Ribā* subsumiert wird, ist das *Ribā*-Verbot der Hauptbeweggrund für die Entwicklung schariakonformer Bankpraktiken (Vgl. dazu Iqbal / Mirakhor 1987).

41) Bei der *Murābaḥa* kauft die Bank eine vom Kunden gewünschte Ware und verkauft sie ihm mit Aufschlag weiter, umgeht also auf diese Weise den Zins. Nach der Scharia tritt sie dabei als Händler auf und verstößt somit nicht gegen das *Riba*-Verbot.

42) *Bai^c Mu'aḡḡal*- und *Ta'ḡīr*-Verträge können u.U. auch über mehr als sieben Jahre laufen.

43) Das widerspricht der ursprünglichen *Mušāraka* (Vgl. Udovitch, 1977, S. 99-100), bei der die Partner gemeinsame Eigentümer des eingebrachten Kapitals und damit, modern interpretiert, Gesellschafter sind.

44) Vgl. auch Teil 5.

45) Es ist bemerkenswert, daß die BEST deutlich zwischen der *Mušāraka* und der Beteiligung am Gesellschaftskapital trennt. In der theoretischen Literatur wird *Mušāraka* in der Regel mit der Beteiligung am Gesellschaftskapital gleichgesetzt (Vgl. die Beiträge in Khan/Mirakhor 1987). In den Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen der BEST tauchen aber nur die Posten "Shares" bzw. "Profits from Shares" und keine getrennten *Mušāraka*-Posten auf. Somit hat die BEST offenbar langfristige Finanzierungen in Form von Beteiligungen am Aktienkapital von Gesellschaften durchgeführt, während *Mušāraka*-Finanzierungen gar nicht oder in einem unbedeutenden Ausmaß durchgeführt wurden.

46) Die Anteile an der Bilanzsumme beziehen sich auf den 31. 12. des jeweiligen Jahres. Es muß bedacht werden, daß die Anteile an der Bilanzsumme nur ein ungenügender Indikator für das Volumen der kurzfristigen Geschäfte sind, da alle im jeweiligen Jahr abgeschlossenen Geschäfte nicht enthalten sind.

Tabelle 5: Anteile der verschiedenen Finanzierungsinstrumente an den Aktiva der BEST

	1984	1985	1986	1987	1988	1989
<i>Murābaḥa</i>	90.5%	76.2%	78.0%	78.8%	77.7%	79.1%
<i>Bai'c Mu' aggal</i>	-	8.6%	7.2%	9.2%	9.5%	5.6%
<i>Ta'gīr</i>	-	1.8%	5.9%	4.3%	5.9%	11.2%
Aktien	9.5%	13.4%	8.9%	7.7%	6.9%	4.1%

Quelle: Geschäftsberichte der BEST und eigene Berechnungen.

Tabelle 6: Anteile der verschiedenen Finanzierungsinstrumente am Gewinn der BEST

	1986	1987	1988	1989
<i>Murābaḥa</i>	72.7%	71.0%	68.0%	80.7%
<i>Bai'c Mu' aggal</i>	11.5%	11.3%	7.7%	5.9%
<i>Ta'gīr</i>	9.2%	7.6%	4.9%	4.1%
Aktien	-	0.8%	0.9%	0.5%
andere (v.a. Kommissionen)	6.6%	9.3%	18.5%	8.8%

Quelle: Geschäftsberichte der BEST und eigene Berechnungen.

Die Tabellen belegen die überragende Bedeutung der kurzfristigen Finanzierungsformen. Dies, obwohl die langfristigen Finanzierungsinstrumente profitabler zu sein scheinen: Ihr Anteil an den Gewinnen ist im allgemeinen größer als an den Aktiva. Auch die anderen Einnahmequellen, besonders die Kommissionen, sind nicht zu vernachlässigen. Die Daten widerlegen die in westlichen Ländern häufige Vermutung, islamische Banken würden Zinsen durch Kommissionen ersetzen. Andererseits entspricht das hier gezeichnete Bild der BEST auch nicht Vorstellungen von einer islamischen Bank als einer Art Investitionsfonds oder einer *Investment Bank* angelsächsischen Typs. Die BEST erscheint als eine kurzfristig orientierte Handelsbank. Damit fällt sie bezüglich der Bilanzstruktur nicht aus dem Rahmen: Sie ähnelt den tunesischen Geschäftsbanken, bei denen der Anteil der mittel- und langfristigen Geschäfte 20-30% der Aktiva ausmacht, und hebt sich sogar von den anderen tunesischen Offshore-Banken ab, die wesentlich kurzfristiger orientiert sind.

Daß sie nicht mehr langfristige Engagements eingeht, dürfte zum einen an einem Mangel an Projekten in Tunesien liegen. Schließlich dürfen nur jene Unternehmen in Devisen finanziert werden, deren Finanzierungsplan eine solche Finanzierung vorsieht. Dies ist aber nicht die Regel, sondern bedarf der Genehmigung der zuständigen Behörden.

Zum anderen ist die Zurückhaltung bei langfristigen Finanzierungen eine Frage des Risikos: Die BEST muß wie jede Bank bestrebt sein, Verluste zu vermeiden, um ihr Ansehen bei den Anlegern zu wahren⁴⁷, wobei sie als innovative und noch weitgehend unbekannt⁴⁸ Bank besonders um das

47) Vgl. Hein, 1981 S. 123-131.

Vertrauen ihrer Kunden besorgt sein muß. Dazu kommt, daß das Prinzip der Gewinn- und Verlustbeteiligung, nach dem *Mušāraka* und *Muqārabā* funktionieren, größere Risiken mit sich bringt. Die Bank ist am Unternehmerrisiko beteiligt, und es besteht die Gefahr, daß sich der Finanzierungsnehmer opportunistisch verhält: Da er als direkter Leiter des finanzierten Projektes einen Informationsvorsprung hat, kann er versuchen, Gewinne vor der Bank zu "verstecken"⁴⁹.

Darum nimmt die Risikobegrenzung eine zentrale Stellung bei der BEST ein. Sie erfolgt auf strategischer (durch die Vorgabe bestimmter Strukturkennzahlen) und auf operativer (durch Vorgabe konkreter Grenzen und Handlungsanweisungen) Ebene.

Die strukturellen Maßnahmen betreffen die Eigenkapitalquote und die Bildung von offenen Rücklagen: Die Risikoaktiva dürfen nicht das Zehnfache des eingezahlten Eigenkapitals überschreiten, was eine Eigenkapitalquote von 10% ergibt. Im Vergleich dazu sieht die von der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich ausgearbeitete internationale Richtlinie eine Eigenkapitalquote von 8% vor. Davon müssen aber nur 4% "hartes" Eigenkapital, nämlich Eigenkapital und offene Rücklagen, sein, während die restlichen 4% Eigenkapitalsurrogate (zum Beispiel Neubewertungsrücklagen von Aktien nach einem Kursanstieg) sein können⁵⁰. Damit übertrifft die BEST, die nur ihr eingezahltes Eigenkapital als Maßstab für die Risikobegrenzung nimmt, diese internationale Norm um 150%. Ebenso wird auch die von der BCT vorgeschriebene Eigenkapitalquote, die 5% beträgt, übererfüllt. Zur Begrenzung der Risiken durch Großfinanzierungen beschränkt eine andere Norm der BCT die Beteiligungen von Banken, so auch der BEST, an einem einzelnen Projekt auf 10% des Eigenkapitals der Bank.

Daneben bildet die BEST zur Absicherung offene Rücklagen, die sich nach einer internen Bestimmung auf mindestens 2% der Risikoaktiva belaufen müssen. Das ergibt zusammen mit dem eingezahlten Eigenkapital eine Eigenkapitalquote von 12%. Mitte des Jahres 1990 hatte die BEST für mögliche Zahlungsrückstände eine Deckung durch Rücklagen von 147%.

Neben diesen strukturellen Maßnahmen sichert sich die BEST durch eine Beschränkung ihrer Teilnahme an einem Projekt auf maximal - je nach Projektart - 15-30% der gesamten Investitionskosten, wodurch eine Teilung des Risikos mit anderen Kofinanciers und eine Konzentration auf größere Projekte, die transparenter sind, gewährleistet wird⁵¹.

48) Diesen Eindruck gewinnt man aus vielen Artikeln über die BEST, nach denen die BEST ihre Funktionsprinzipien und die dahinter steckende Idee der Öffentlichkeit erst einmal vorstellen und beschreiben muß (z.B. Zerzeri, 1984; Qabūs, 1988).

49) So zum Beispiel durch die Bildung stiller Reserven, die er erst nach dem Ausstieg der Bank aus dem Projekt auflöst. Vgl. zum Problem des *moral hazard* bei islamischen Banken Nienhaus, 1982, S. 264-266; zum *moral hazard* allgemein R.H. Schmidt, 1981.

50) Vgl. Rudolph, 1989, S. 405-406.

51) Die Konzentration auf größere Projekte hat auch den Vorteil einer günstigeren Kosten-Ertrags-Relation, da bei jeder Evaluation ein beträchtlicher Fixkostenblock anfällt.

Bei der Projektevaluierung wendet die BEST die gleichen Methoden an, die konventionelle Banken bei der Kreditprüfung anwenden. Jedoch werden in Tunesien wegen der im Vergleich zum Westen anderen Rahmenbedingungen⁵² Entscheidungen nicht vorrangig auf der Basis der Projektunterlagen gefällt. Weit wichtiger ist die möglichst gute Kenntnis der Moral des Finanzierungsnehmers, an Hand derer seine zukünftige Zahlungswilligkeit festgestellt werden soll, um der Gefahr eines durch die speziellen Rahmenbedingungen erleichterten opportunistischen Verhaltens zu begegnen⁵³. Darum verlangen alle tunesischen Banken im Durchschnitt für 80% des Kreditbetrages Sicherheiten. Die BEST besteht sogar noch etwas stärker auf der Stellung von Sicherheiten.

Die projektbezogenen Finanzierungsmethoden der BEST haben nach Aussage eines Vertreters der BEST aber auch Vorteile: Kredite werden in Tunesien meist nicht zu 100% für produktive sondern auch für unproduktive (u.a. repräsentative oder private) Zwecke eingesetzt, so daß die Zinsen dafür von den produktiven Projekten mitgetragen werden müssen und dadurch zu einer zu hohen Zinslast für die produktiven Projekte führen. Die Finanzierungsmethoden der BEST sind dagegen, da wo die BEST als Händler auftritt, direkt auf eine bestimmte Ware bezogen, wodurch eine zweckgebundene Finanzierung erreicht wird. Diese Aussage erscheint vor allem hinsichtlich der *Murābaḥa*-Finanzierung plausibel, die in der Praxis so abläuft, daß die Kunden der BEST ihre Lieferantenrechnungen präsentieren.

Die möglichen Risiken sind der Grund dafür, daß die BEST bis 1990 so gut wie keine *Muḍāraba*-Finanzierungen durchgeführt hat. Das *Muḍāraba*-Portefeuille enthielt bis dahin nur eine geringe Anzahl sorgfältig ausgewählter Projekte und wurde gerade erst aufgebaut.

Ergebnis der sorgfältigen Risikopolitik der BEST ist nach Angaben eines ihrer Vertreter eine Ausfallquote von unter einem Prozent, während der Durchschnitt in Tunesien auf 20% geschätzt wird. Dies ist in Anbetracht der außerordentlich soliden Risikopolitik der BEST glaubhaft.

Neben dem Risikoaspekt stellt sich die Frage, welche Vorteile eine Finanzierung durch die BEST bietet. Der religiöse Aspekt der Zinslosigkeit ist nach Angaben mehrerer Banker in Tunesien nur für eine Minderheit von Kunden von Bedeutung. Die Vorteile, die die BEST ihren Kunden bietet, liegen in

- den Kosten kurzfristiger Finanzierungen (die *Murābaḥa*-Sätze sind niedriger als die vergleichbaren kurzfristigen Zinsen der konventionellen tunesischen Banken);

52) Es ist beispielsweise sehr schwer, einen Rechtsanspruch schnell durchzusetzen.

53) Die Prüfung der Moral soll von der Bedeutung her 80% der Finanzierungsprüfung umfassen. Das Informationsproblem wird deutlich im Interview von Qabūs (1988) mit dem Generaldirektor der BEST, Dr. Moncef Cheikhrouhou, in dem dieser sagt, daß Offenheit und Vertrauen und eine trotzdem durchgeführte strenge Kontrolle der Finanzierungsnehmer die primären Regeln für die Praxis sind. (Vgl. zum *agency*-Problem und zur asymmetrischen Informationsverteilung auch den Beitrag in Khan/Mirakhor, 1987 auf S. 144-146)

- ihren Möglichkeiten, Finanzierungen sowohl in Devisen als auch in TD anbieten zu können, die sie aufgrund ihres Status als Offshore-Bank hat;
- ihrer geringen Größe, die es erlaubt, schneller und flexibler zu agieren als die Konkurrenz.

Die BEST besitzt außerdem mehr personelle Kapazitäten und Fachwissen, um komplizierte, maßgeschneiderte Finanzierungen für ihre Kunden zu entwerfen.

Alleine diese Vorteile reichen wohl kaum aus, um die Nachteile, die die BEST als junge, relativ unbekannt Bank hat, zu überwinden. Es ist darum anzunehmen, daß ein beträchtlicher Teil der Finanzierungen Projekte der Al-Baraka-Gruppe betrifft⁵⁴ oder mit Hilfe der Al-Baraka in die Wege geleitet wurde, worauf die zahlreichen Aktivitäten der BEST auch in Algerien und das dort gleichzeitig seit 1987 ständig wachsende Engagement von Al-Baraka hinweisen. Al-Baraka sichert so die Finanzierung für ihre Projekte in der von ihr gewünschten (islamischen) Form, während sie für die BEST eine Marktnische schafft, die ihr hilft, sich zu etablieren und Informationsnachteile reduziert. Die BEST will aber nicht nur als Hausbank ihrer Muttergesellschaft fungieren. Dies ist sowohl aus ihren Absichtserklärungen als auch aus ihrer vorsichtigen, aber doch expansiven Politik zu ersehen, die vor allem auf eine Erweiterung ihrer Geschäfte in TD zielt.

3.6 DIE EINLEGER

Die BEST bietet ihren Kunden drei zinsfreie Kontentypen an:

1. **Girokonten** für Privat- und Firmenkunden zur Aufbewahrung von Sichteinlagen und Abwicklung des Zahlungsverkehrs. Über diese Konten kann mit Schecks verfügt werden. Überziehungskredite sind nur in Ausnahmefällen bei sehr guten Kunden möglich⁵⁵ (solche Kredite sind dann zinslos). Ansonsten müssen Firmenkunden auf die ihnen im Rahmen einer *Revolving Murābaḥa*⁵⁶ eingeräumten Finanzierungslinien zurückgreifen.
2. **Sparkonten**, für die folgende Bedingungen gelten⁵⁷:
 - Ein- und Auszahlungen sind zu jedem Zeitpunkt möglich.
 - Der Betrag einer Ein- oder Auszahlung muß sich auf mindestens TD 5 belaufen.

54) Vgl. Teil 3.1. Gegenüber Al-Baraka bestehen auch keine Informationsnachteile für die BEST.

55) So ein Vertreter der BEST in einem Gespräch mit dem Verfasser.

56) Vgl. Teil 3.5.

57) Die Sparkonten heißen bei der BEST *Tawfiṭ*-Konten (*tawfiṭ* تَوْفِيفٌ) bedeutet auf Arabisch Ersparnis, (Ver)Mehring, Beschaffung).

- Die Wertstellung erfolgt zum 16. des gleichen Monats bei Einzahlung zwischen dem 1. und dem 15. eines Monats und zum Ersten des folgenden Monats bei Einzahlungen zwischen dem 16. und 31. des laufenden Monats. Umgekehrt wird bei Auszahlungen das Konto rückwirkend zum Anfang der Monatshälfte, in der abgehoben wurde, belastet.
- Den Sparern steht ein Anteil am Gewinn der BEST zu, der sich aus ihrer Beteiligung an den von der BEST durchgeführten Finanzierungen errechnet. Die BEST zieht vom Gewinnanteil noch Verwaltungsgebühren ab, wobei diese mit zunehmender Einlagendauer sinken. Einlagen, die weniger als 12 Monate auf einem Sparkonto bleiben, haben Anspruch auf 50% des auf sie entfallenden Gewinns. Werden der BEST die Einlagen für 12 bis 24 Monate überlassen, steigt die Quote der Sparer am Gewinnanteil ihrer Einlagen auf 65%, bei Einlagen von über 24 Monaten beträgt die Verwaltungsgebühr der BEST nur noch 15%, so daß auf die Einleger 85% entfallen.
- Nur Konten mit einem konstanten Saldo von TD 100 oder mehr sind gewinnberechtigt. Fällt der Saldo unter diesen Betrag, so gelten die Einlagen als Sichteinlagen.
- Da keine Angaben zum Verlustfall gemacht werden, muß davon ausgegangen werden, daß die BEST den Nominalbetrag der Einlagen garantiert, und sie nicht an eventuellen Verlusten teilnehmen. Es fragt sich dann, wie das mit dem Prinzip der Gewinn- und Verlustbeteiligung zu vereinbaren ist.

3. **Investitionskonten** sind mit Terminkonten konventioneller Banken vergleichbar. Den Einlegern stehen zwei Typen zur Auswahl:

3.1 **Spezifische Investitionskonten:** Der Kunde wählt aus einer von der BEST angebotenen Palette von Projekten diejenigen aus, die er finanzieren will. Er bekommt als Entgelt den Anteil am Gewinn der finanzierten Projekte, der seinem Anteil an deren Finanzierung entspricht, abzüglich einer Verwaltungsgebühr für die BEST.

3.2 **Nichtspezifische Investitionskonten:** Der Einleger übergibt der Bank seine Einlagen und ermächtigt sie, in ein von ihr ausgewähltes Portfolio von Projekten zu investieren.

Die Investitionskonten unterliegen folgenden Bedingungen:

- Die Wertstellung findet bei Einzahlungen am Ersten des der Einzahlung folgenden Monats statt. Die Belastung des Kontos erfolgt rückwirkend zum Ersten des Monats, in dem das Geld abgehoben wird.
- Der Gewinnanteil der Nichtspezifischen Konten wird wie bei den Sparkonten nach der Einlagendauer und dem durchschnittlichen Saldo des Kontos berechnet.
- Die Einlagendauer muß vorher festgelegt werden, wobei die Quote des Anlegers am Gewinnanteil, der den Einlagen zufällt, mit zunehmender Einlagendauer steigt und die Quote der BEST für die Verwaltungsgebühren entsprechend fällt. Die Quoten betragen für 1989:

50% des Gewinnanteils	für 3 Monate
65% des Gewinnanteils	für 6 Monate
75% des Gewinnanteils	für 9 Monate
85% des Gewinnanteils	für 12 Monate
90% des Gewinnanteils	für über 12 Monate

- Eine Auszahlung vor Fristende ist nur mit Zustimmung der BEST möglich und hat eine Senkung der Quote des Anlegers auf die für Dreimonatseinlagen gültige Quote zur Folge.
- Gewinnberechtigt sind nur Konten mit einem Mindestsaldo von TD 1000.
- Läßt der Einleger bis zwei Wochen vor Ablauf des festgesetzten Einlagetermins der Bank keine Benachrichtigung zukommen, wird der Vertrag automatisch um die ursprüngliche Frist verlängert. Dies gilt aber nicht für gutgeschriebene Gewinnanteile. Diese werden in die Verlängerung nur dann mit einbezogen, wenn sie TD 5000 oder mehr betragen.
- Im Falle eines Verlustes müssen die Einleger einen Teil des Verlustes mittragen⁵⁸.

Die Einlagen verteilen sich folgendermaßen auf die verschiedenen Kontenarten:

Tabelle 7: Verteilung der Einlagen der BEST auf die verschiedenen Kontenarten⁵⁹

	1984	1985	1986	1987	1988	1989
<i>SP IVK</i>	78.9%	52.6%	69.5%	59.3%	25.9%	68.0%
<i>NSP IVK</i>	19.4%	35.6%	20.6%	23.0%	22.0%	11.5%
<i>Sparkonten</i>	0.2%	5.1%	2.1%	2.1%	38.7%	13.9%
<i>Sichteinlagen</i>	1.5%	6.7%	7.8%	15.6%	13.4%	6.6%

Quelle: Geschäftsberichte der BEST und eigene Berechnungen.

Die Ermittlung des Gewinns aus den Finanzierungen und seine Verteilung findet jeweils im Januar und im Juli für das vorangegangene Semester (Juli-Dezember bzw. Januar-Juni) statt. Sie wird folgendermaßen durchgeführt:

1. Die Beteiligungen jedes einzelnen Kontos an der Refinanzierung der Bank werden in Abhängigkeit von der Einlagendauer und dem Betrag errechnet.
2. Die Rentabilität der verschiedenen Investitionen der BEST wird ermittelt.

58) So in BBAR 1988, S. 31. Gerade zur Frage der Verlustbeteiligung sind die Angaben der BEST verwirrend: Während in BBAR 1985 (S. 20) und BBRA 1989 (S. 15) steht, daß die Spezifischen Einlagen nicht garantiert sind (1985) bzw. an den Verlusten teilnehmen (1989), wird für die Nichtspezifischen Einlagen nur gesagt, daß im Verlustfall keine Gewinne ausgezahlt werden können. Umgekehrt ist es in den BBAR 1986-1988 (S. 18-19, 20-21, 28-29), wo für die Spezifischen Einlagen gesagt wird, daß im Verlustfall keine Gewinne ausgezahlt werden, und für die Nichtspezifischen Einlagen gilt, daß sie an Verlusten teilnehmen. Im weiteren gilt die Annahme, daß entsprechend dem Gewinn- und Verlustbeteiligungsprinzip, den Angaben in BBAR 1988, S. 31 und der Aussage eines Vertreters der BEST ("Mais il y a aussi des clients qui sont absolument déterminés et prennent le risque d'une banque participative.") beide Typen von Investitionskonten an Verlusten teilnehmen.

59) Jeweils zum 31. Dezember des Jahres.

3. Die Gewinne der Spezifischen Investitionskonten werden den einzelnen Kontoinhabern gutgeschrieben.
4. Die restlichen Gewinne werden - entsprechend ihren Anteilen an der Refinanzierung - auf die Nichtspezifischen Investitionskonten, Sparkonten und das Eigenkapital der Bank verteilt.
5. Nach Abzug der Verwaltungsgebühren werden die den Inhabern der Nichtspezifischen Investitionskonten und der Sparkonten zustehenden Gewinnanteile gutgeschrieben.

Die durchschnittliche Gewinnrate, die auf die Deviseneinlagen gezahlt wurde, zeigt eine im allgemeinen steigende Tendenz; bemerkenswert ist dabei vor allem die hohe Gewinnrate der Spezifischen Investitionskonten.:

Tabelle 8: Von der BEST gezahlte Gewinnraten

	1986	1987	1988	1989
<i>Sparkonten und NSP IVK (3 Monate)</i>	5.97%	6.29%	7.15%	7.46%
<i>NSP IVK (6 Monate)</i>	6.77%	7.07%	6.75%	7.46%
<i>NSP IVK (9 Monate)</i>	k.A. ^{a)}	7.29%	6.75%	7.46%
<i>NSP IVK (12 Monate)</i>	7.16%	7.42%	7.55%	8.34%
<i>SP IVK</i>	k.A.	k.A.	9.19%	10.65%

a) keine Angaben

Quelle: Geschäftsberichte der BEST und eigene Berechnungen.

Um einen Maßstab für die Leistung der BEST im Vergleich zu den Marktkonditionen zu bekommen, wurden in Anlehnung an die Orientierung der BEST am LIBOR-Satz die von der OECD veröffentlichten Sätze für 3-, 6- und 12-Monats-US-Dollareinlagen in London für die Jahre 1986-1989 mit den von der BEST auf Deviseneinlagen gezahlten Gewinnraten verglichen. Dieser Vergleich fällt weniger gut aus:

Tabelle 9: Vergleich der von der BEST gezahlten Gewinnraten mit den Zinssätzen für Deviseneinlagen in London

Sätze für	1986	1987	1988	1989
<i>1.) 3 Monate</i>				
<i>BEST: NSP IVK</i>	5.97%	6.29%	7.15%	7.46%
<i>London</i>	6.77%	7.11%	7.90%	9.22%
<i>2.) 6 Monate</i>				
<i>BEST NSP IVK</i>	6.77%	7.07%	6.75%	7.76%
<i>London</i>	6.76%	7.24%	8.04%	9.21%
<i>3.) 12 Monate</i>				
<i>BEST NSP IVK</i>	7.16%	7.42%	7.55%	8.34%
<i>London</i>	6.86%	7.55%	8.34%	9.26%

Quelle: Geschäftsberichte der BEST sowie eigene Berechnungen (einfach gewichteter Durchschnitt aus den Durchschnittssätzen für jeden Monat) auf der Basis von OECD, 1986-1990.

Die von der BEST gezahlten Gewinnraten auf Konten in TD übertrafen dagegen, bis auf das Jahr 1988 und die Sparkonten im Jahre 1989, die von den tunesischen Banken im Durchschnitt gezahlten Zinssätze. Die Differenz bewegte sich dabei - je nach Kontoart, Laufzeit und Jahr - zwischen 0.26% (für einjährige Einlagen 1989) und 2.56% (für neunmonatige Einlagen 1987). Die BEST bietet also im Durchschnitt etwas bessere Erträge als die Konkurrenz, obwohl sie zu bestimmten Zeiten, wie das Jahr 1988 zeigte, auch schlechter liegen kann. Diese meist bessere Leistung ist besonders unter Berücksichtigung der für die Kunden sehr ungünstigen Wertstellungspraxis beachtenswert⁶⁰.

Vergleicht man die Wachstumsraten (Tabelle 10) der an die Einleger ausgezahlten Gewinnanteile, der an die Aktionäre ausgeschütteten Dividenden und der Bilanzsumme, lassen sich gegenläufige Bewegungen feststellen: In den Jahren, in denen die Einlegergewinne stark stiegen, gab es weniger großen Zuwächse der Dividenden und der Bilanzsumme und umgekehrt. Somit kann nicht das Ergebnis einer früheren Untersuchung bestätigt werden, die für einige andere islamische Banken im arabischen Raum feststellte, daß die Gewinnverteilung zugunsten der Aktionäre ausfällt, und negative Änderungen der Marge schneller an die Einleger weitergeleitet werden⁶¹. Man kann sagen, daß die BEST ihre Einleger fair behandelt.

Tabelle 10: Wachstumsraten der Einlegergewinne, der Dividenden und der Bilanzsumme

	1985	1986	1987	1988	1989
<i>Gewinne der Einleger</i>	+ 318%	-12%	+75%	+92%	+42%
<i>ausgeschüttete Dividenden</i>	.62	+80%	+33%	+4%	+65%
<i>Bilanzsumme</i>	+8%	+41%	+30%	+0.4%	+67%

Quelle: Geschäftsberichte der BEST und eigene Berechnungen.

Die BEST versucht vor allem Unternehmen und vergleichsweise wohlhabende Privatpersonen als Einleger zu gewinnen. Denn die Einlagebedingungen sind so gestaltet, daß Bezieher durchschnittlicher tunesischer Einkommen, die bei ca. TD 200⁶³ pro Monat liegen, als Einleger kaum in Frage kommen.

Es jedoch anzunehmen, daß nur wenige Einleger bereit sind, aufgrund des manchmal nur minimalen Ertragsvorteils, das Risiko einzugehen, einen eventuellen Verlust mittragen zu müssen. Damit bleiben nur religiös motivierte Einleger übrig. Da Zinsen nach Angaben mehrerer tunesischer Banker in Tunesien allgemein akzeptiert sind, dürfte die potentielle Kundenbasis der BEST in Tunesien nicht allzu groß sein.

60) Hierbei wird davon ausgegangen, daß die Wertstellungspraxis der konventionellen tunesischen Banken, obwohl unter Umständen vielleicht etwas langsamer, gleich ist wie die der konventionellen europäischen Banken (Ein eingegangener Betrag wird nach ca. 1-2 Tagen gutgeschrieben, abgehobene Beträge werden am Tag der Abhebung vom Konto abgebucht.)

61) Moore, 1988, S. 51.

62) 1985 wurden zum ersten Mal Dividenden ausgezahlt.

63) Schiffler, 1990, S. 12.

Darum ist zu vermuten, daß Investitionseinlagen von liquiden islamischen Finanzinstitutionen, insbesondere Tochtergesellschaften der Al-Baraka-Gruppe, aus der Golfregion den Großteil der Refinanzierungsbasis stellen. In diesem Fall würde die BEST wirklich als eine effiziente Institution zur Vermittlung zwischen Kapitalüberschuß- und Kapitaldefizitregionen fungieren, wobei man aus dem recht hohen Anteil der Spezifischen Investitionskonten schließen könnte, daß die BEST sich als *lead syndicator* für syndizierte islamische Finanzierungen betätigt. Um dies zu bestätigen, wäre aber eine genauere Analyse nötig, die im Rahmen dieser Arbeit nicht leistbar war.

Bei der BEST wird das Problem der großen Vertrauensempfindlichkeit von Banken⁶⁴ verstärkt: Zum einen repräsentiert sie einen neuen Typus von Bank, der das Vertrauen der Einleger erst noch erwerben muß, zum anderen schließt das Prinzip der Gewinn- und Verlustbeteiligung explizit eine Verlustmöglichkeit mit ein. Obwohl sie ihre Kunden ausdrücklich darauf hinweist, würde ein tatsächlich eintretender Verlust die BEST ernstlich gefährden. Vor diesem Hintergrund ist ihre grundsätzliche Risikopolitik zu sehen⁶⁵.

3.7 DIE ANDEREN TUNESISCHEN BANKEN

Das tunesische Bankensystem besteht aus drei größtenteils voneinander getrennten Sektoren:

1. Die **Geschäftsbanken** nehmen Einlagen entgegen, vergeben Kredite, betreiben alle Wertpapiergeschäfte und wickeln den Zahlungsverkehr ab. Kredite mit einer Laufzeit von mehr als sieben Jahren dürfen sie nur in Ausnahmefällen vergeben.
2. Das Hauptbetätigungsfeld der **Investitions- und Entwicklungsbanken** ist die Beteiligung am Eigenkapital von Unternehmen und die Vergabe mittel- und langfristiger Kredite. Sie sammeln Einlagen, allerdings nur mit einer Laufzeit von über einem Jahr.
3. Die **Offshore-Banken** führen fast nur Transaktionen in Devisen und mit Ausländern durch. Das Volumen ihrer Geschäfte in TD ist begrenzt. Hinsichtlich ihrer Geschäfte in Devisen besitzen sie den Status von Ausländern⁶⁶.

Tunesien gilt mit zwölf Geschäftsbanken, acht Investitions- und Entwicklungsbanken, acht Offshore-Banken und einigen Spezialinstituten als *overbanked*. Eine Aufhebung der Trennung zwischen den Sektoren könnte zu einem ruinösen Wettbewerb führen, der einige der Geschäftsbanken mit

64) Vgl. Hein, 1981, S. 131.

65) Vgl. Teil 3.5.

66) Vgl. die Fußnoten 6 und 23.

schwacher Eigenkapitalbasis in Mitleidenschaft ziehen könnte⁶⁷. Darum werden Fusionen von Banken aus verschiedenen Sektoren als ein notwendiger begleitender Schritt einer Liberalisierung genannt.

Die BEST sieht sich als Ergänzung zu den konventionellen Banken, nicht als Konkurrenz:

1. Sie will auf der Einlagenseite jene Mittel mobilisieren, die bisher aus religiösen Gründen dem Bankensystem fortblieben⁶⁸.
2. Auf der Finanzierungsseite will die BEST dort als (Ko)Finanzier auftreten, wo die anderen Banken aus Gründen der Einhaltung der vorgeschriebenen Eigenkapitalquote, der Liquidität, aus Know-How- bzw. religiösen Gründen oder wegen der Devisenbestimmungen nicht die passende Finanzierung anbieten können.

Obwohl die BEST einige Kunden anderer Banken finanziert (vor allem in Devisen), ist sie für tunesische Geschäftsbanken keine ernsthafte Konkurrenz⁶⁹. Dafür ist sie zu klein. Sie muß sich jedoch nach dem internationalen bzw. tunesischen Bankenmarkt richten und vergleichbare Konditionen anbieten. Die Zinslosigkeit ihrer Leistungen ist nur ein geringfügiger Wettbewerbsvorteil. Generell ist der Zins in Tunesien kein Problem. Während die BEST nicht die Produkte der konventionellen Banken anbieten kann, könnten diese jederzeit bei einer größeren Nachfrage nach zinslosen Bankprodukten vergleichbare Leistungen anbieten. Der Status der BEST, der ihr Finanzierungen in TD und Devisen ermöglicht, erweckt aber bei einigen Geschäftsbanken den Wunsch nach einer entsprechenden Erlaubnis.

Im großen und ganzen sind die Beziehungen der BEST zu den tunesischen Geschäftsbanken unbedeutend: Sie unterhält bei einigen von ihnen Konten in US-Dollar oder TD zur Abwicklung des Zahlungsverkehrs und stellt für sie eine Korrespondenzbank mittlerer Größe dar. Ein Punkt ist allerdings bemerkenswert: Die BEST verleiht nach Angaben eines Vertreters der Société Tunisienne de Banque über das Reuters Bildschirmsystem US-Dollar an die STB. Hier stellt sich die Frage, wie solche Geschäfte im Detail aussehen, um den Bestimmungen der Scharia zu entsprechen.

Mit den Investitions- und Entwicklungsbanken hat die BEST einige Finanzierungen durchgeführt, die aber nur kleinere Summen oder Finanzierungen im Rahmen des Auslandszahlungsverkehrs (meistens Akkreditive) betrafen. Nur mit der Banque de Tunisie et des Emirats d'Investissement hat die BEST

67) Einige der Investitions- und Entwicklungsbanken, vor allem jene die zusammen mit Golfstaaten gegründet worden waren, hatten bis 1990 noch nicht einmal ihr gesamtes Eigenkapital für Finanzierungen eingesetzt.

68) Der Generaldirektor der BEST, Dr. Moncef Cheikhrouhou, sagte in einem Interview (Moore, 1988, S. 46-47) in Berufung auf eine Studie, daß so eine Summe von 10% des tunesischen Einlagenvolumens zusätzlich aufgebracht werden könnte. Dies ist jedoch anzuzweifeln, da die Konditionen für Einlagen bei der BEST es der Mehrheit der Tunesier unmöglich bzw. sehr schwer machen ein Konto zu eröffnen (Vgl. Teil 3.6).

69) Trotzdem soll es nach Angaben eines Vertreters der BEST eine tendenziöse Propaganda gegen die BEST gegeben haben.

zwei etwas bedeutendere Projekte finanziert, einen tunesisch-senegalesischen Viehzuchtbetrieb und eine Klinik.

Hinsichtlich der Offshore-Banken ist der im Januar 1984 zwischen Scheich Salah Kamel und der tunesischen Regierung geschlossene Vertrag hervorzuheben, der der BEST durch die Erlaubnis, auch in TD Geschäfte abschließen zu können, für zwei Jahre eine bevorrechtigte Stellung gegenüber den anderen Offshore-Banken verschaffte. Ansonsten gibt es, ähnlich wie bei den inländischen tunesischen Banken, keine großen gemeinsamen Unternehmungen.

Die BEST betreibt eine Nischenpolitik und ist dort tätig, wo die anderen tunesischen Banken sich wenig oder gar nicht engagieren bzw. nicht engagieren können. Dies ist zum einen die Hausbankfunktion für die Al-Baraka-Gruppe und zum anderen der Außenhandel mit Algerien, anderen maghrebischen und den westafrikanischen Staaten. Hier hat die BEST Vorteile durch ihre engen Bindungen zur Al-Baraka und inzwischen wohl auch einen Wissens- und Erfahrungsvorsprung. Eine Konkurrenz zu den Geschäftsbanken könnte sich bei einer fortschreitenden Expansion auf den Inlandsmarkt, besonders nach einer weiteren Liberalisierung des Bankengesetzes, punktuell ergeben.

Nichtsdestotrotz stellt sich die Frage, warum mit den anderen Banken in Tunesien so wenige Beziehungen bestehen. Eine Antwort darauf könnte sein, daß die BEST wegen ihrer Beziehungen zu anderen islamischen Banken im Ausland und der Unterstützung, die sie durch Al-Baraka erfährt, auf Kontakte zu tunesischen Banken nicht so sehr angewiesen ist. Dies würde aber ihrer eigenen Komplementaritätsthese widersprechen. Man kann darum eher annehmen, daß trotz einer grundsätzlichen Kooperationsbereitschaft beider Seiten die Vorstellungen der BEST und der konventionellen Banken zu weit auseinandergehen. Dazu kommt, daß die BEST für viele tunesischen Banken ein noch unbeschriebenes Blatt ist⁷⁰.

Die BEST legt ihre Liquiditätsüberschüsse wegen des Zinsverbots nur an Warenterminmärkten an, wo sie sofort fällige Kontrakte kauft und zugleich per Termin wieder verkauft. Dadurch wird Spekulation⁷¹ vermieden, weil keine offenen Positionen gehalten werden und die Warentermingeschäfte an reelle Transaktionen gebunden sind. Dagegen ist allerdings einzuwenden, daß auf Warenterminmärkten normalerweise weit weniger als 50% der Kontrakte physisch erfüllt werden. Meist werden gleichlautende gegenläufige Kontrakte miteinander verrechnet, so daß von einer größeren Verbundenheit mit realen Transaktionen nicht unbedingt gesprochen werden kann.

70) Diesen Eindruck hatte der Verfasser bei Gesprächen mit Vertretern konventioneller Banken. Viele Gesprächspartner dachten bei dem Begriff "islamische Bank", ähnlich wie viele im Westen, an politische Aspekte des islamischen Fundamentalismus.

71) Die Scharia verbietet Spekulation und Glücksspiele.

Trotz der Anlage von Überschüssen an Warenterminbörsen müßte die Frage der Liquiditätssteuerung der BEST genauer ausgeleuchtet werden: Die Abkopplung vom internationalen Geldmarkt bringt Schwierigkeiten mit sich, da ein islamischer Markt für Finanzierungen⁷², der einen vergleichbar schnellen und flexiblen Liquiditätsausgleich ermöglichen würde, nicht existiert. Gleichwohl läßt sich aus den Jahresabschlüssen der BEST keine überhöhte Liquidität feststellen. Ihre Liquiditätsquote von ca. 2-4% der Bilanzsumme liegt etwas unter dem Durchschnitt der tunesischen Geschäftsbanken (4-14%) und weit unter den Liquiditätsquoten einiger Investitions- und Entwicklungsbanken (16 - 30%)⁷³.

Im Wertpapiersektor ist die BEST in Tunesien, obwohl sie als einzige Offshore-Bank eine Maklerlizenz für die Börse von Tunis besitzt, noch nicht aktiv geworden. Bis 1990 beschränkte sich ihr Engagement auf diesem Gebiet auf die Erarbeitung von Studien für Tunesien und für internationale Investitionsfonds, die in den arabischen Golfstaaten verkauft werden sollen. Das letztgenannte Projekt scheint schon realisiert zu werden. Es könnte sein, daß die tunesischen Behörden für das Projekt in Tunesien (Teilhaberzertifikate für Finanzierungen von Projekten) noch keine Erlaubnis gegeben haben, oder daß die wirtschaftlichen Umstände bisher noch nicht günstig genug waren. Jedenfalls hat gerade an der Börse, die in der Theorie des islamischen Bankwesens als zentrales Element herausgestellt wird, die BEST noch keine Transaktionen durchgeführt.

Die Erfolge der BEST scheinen eher auf ihrem Status als Tochtergesellschaft von Al-Baraka und ihrer Kompetenz in Finanzierungsfragen als auf ihrer Komplementarität zu den anderen Banken beruhen. Ob sie wirklich komplementäre Leistungen in einem großen Ausmaß und zu akzeptablen Konditionen anbieten kann, wird erst die künftige Entwicklung zeigen. Die bisherige Tätigkeit ist zu kurz, um sich ein abschließendes Urteil zu bilden. Auf jeden Fall hat sich die BEST als ein fester Bestandteil des tunesischen Bankwesens etabliert.

3.8 DAS PERSONAL DER BEST BANK

Das Personal ist bei Bankdienstleistungen ein Schlüsselfaktor, weil es entscheidend an der Herstellung der Produkte beteiligt ist, und weil Bankprodukte abstrakt und darum erklärungsbedürftig sind⁷⁴. Dies gilt erst recht für die BEST, deren Produkte sich noch von denen der konventionellen Banken unterscheiden. Deswegen muß die BEST ihrem Personal viel Aufmerksamkeit widmen.

72) Geld wird zwischen islamischen Banken nicht gehandelt! Es kann nicht gehandelt werden, da es keinen intrinsischen Wert hat, sondern nur ein Mittel zur Erleichterung von Tauschtransaktionen ist (so ein Gesprächspartner aus einer mauretanischen islamischen Bank zum Verfasser). Die Schaffung eines islamischen Marktes für Finanzierungen ist eine der schwierigsten Aufgaben der islamischen Banken.

73) Die BEST scheint im Vergleich zu anderen islamischen Banken, die meistens eine Überschubliquidität aufweisen, eine Ausnahme darzustellen. Dies könnte darauf zurückzuführen sein, daß sie sich in Ländern mit einem hohen Kapitalbedarf engagiert oder daß sie ein erfahrenes Management besitzt (Vgl. Teil 3.8).

74) Hein, 1981, S. 199.

Die Leistung einer Person wird bei einer gegebenen Umwelt von ihren Fähigkeiten und ihrer Motivation bestimmt⁷⁵. Wie schenkt die BEST diesen beiden Aspekten Beachtung?

1. Die Fähigkeiten des Personals

Von Anfang an versuchte die BEST ein Gleichgewicht zwischen Mitarbeitern mit langjähriger Bankerfahrung und Universitätsabsolventen ohne jegliche Bankerfahrung zu schaffen. Diese Strategie erklärt sich aus den Schwierigkeiten, die die ersten islamischen Banken Anfang der 80er Jahre hatten: Banken mit einem Personal aus konventionellen Banken arbeiteten zwar rentabel, verstießen aber oft gegen die Scharia, während der finanzielle Erfolg bei den mit islamischen Rechtsexperten besetzten Banken mangels betriebswirtschaftlicher Kenntnisse bescheiden blieb; denn trotz der Unterschiede in den Arbeitsweisen einer islamischen und einer konventionellen Bank gibt es viele Gemeinsamkeiten, die ein bankwirtschaftlich ausgebildetes Personal erfordern⁷⁶:

- die BEST setzt gleiche Instrumente und Methoden ein (z.B. bei der Risikoevaluierung)
- die BEST bietet viele gleiche Produkte an (z.B. Girokonten, Zahlungsverkehr, Garantien)
- die BEST hat prinzipiell gleiche strategische Problemstellungen zu lösen (z.B. Aktiv-Passiv-Steuerung⁷⁷, Marktstrategien)

Ergänzend zieht sich die BEST durch Fortbildung von Universitätsabsolventen einen Mitarbeiterstamm mit einem fundierten Wissen über islamische Bankpraktiken heran, der die völlige Loslösung von der zinsbasierten Denkweise vollziehen soll. Hierzu veranstaltet die BEST interne Seminare und schickt Mitarbeiter zu Kursen in ein Ausbildungszentrum nach Ägypten, das sie gemeinsam mit anderen islamischen Banken unterhält.

2. Die Motivation des Personals

Zur Motivation ihres Personals setzt die BEST ein selbst entwickeltes Anreizsystem ein, das sich durch eine enge Verbindung von Leistung und Entlohnung bzw. Beförderung auszeichnet: Die Entlohnung besteht aus einem fixen Teil und einem Bonus. Der Bonus wird ausgezahlt, wenn die Eigenkapitalrentabilität der BEST den LIBOR-Satz übersteigt, das heißt dann, wenn die Entlohnung der Kapitaleigner überdurchschnittlich im Vergleich zum Hauptbetätigungsfeld der BEST, dem Offshore-Markt, ist. Der Bonus wird allerdings nur jenen Mitarbeitern gewährt, die am Zustandekommen des Erfolgs beteiligt waren. Seine Höhe richtet sich nach dem individuellen Beitrag des einzelnen Mitarbeiters. Dieser Beitrag wird mit Hilfe quantitativer und qualitativer Kriterien ermittelt.

75) Staehle, 1989, S. 752-753.

76) Die Mitglieder der Geschäftsführung und die leitenden Angestellten waren bei führenden nationalen und internationalen Banken, u.a. der Citibank, beschäftigt. Der Generaldirektor der BEST, Dr. Moncef Cheikhrouhou, war lange Zeit Hochschulprofessor in Berkeley und Paris.

77) Abstimmung zwischen Aktiva und Passiva hinsichtlich der Beträge, Laufzeiten und der Gewinnspanne

Ebenso beruht die Beförderungspolitik auf dem Leistungs- und nicht dem Senioritätsprinzip, so daß bei der BEST ein Mitarbeiter wesentlich schneller Karriere machen kann als bei anderen tunesischen Banken⁷⁸.

Die von der BEST eingesetzten Instrumente der Personalführung decken sich weitgehend mit jenen der modernen Personalwirtschaftslehre. Eine besondere Unternehmenskultur, die neue, für den arabischen Raum spezifische Leistungspotentiale durch einen Wandel hin zu islamischen Werten freisetzen könnte⁷⁹, konnte bei der BEST nur in Ansätzen festgestellt werden. Es gibt zwar Mitarbeiter, die die Arbeit bei der BEST aus religiösen Gründen bevorzugen, dies gilt aber nicht für alle oder die meisten von ihnen. Der religiöse Aspekt war wohl für keinen der ausschlaggebende Grund zur BEST zu gehen. Das betrifft vor allem die jungen Leute, unter denen es in Tunesien eine große Arbeitslosigkeit gibt. Umgekehrt fragt die BEST auch nicht, ob jemand wegen seiner religiösen Überzeugung bei ihr arbeiten will, da in Tunesien "sowieso jeder Moslem ist"⁸⁰.

Somit erscheint die BEST nicht als eine "Missionars-Organisation", die auf der Grundlage einer gemeinsamen islamischen Ideologie funktioniert, sondern eher als eine "Technokratie"⁸¹, die nach modernen, westlichen Managementprinzipien geführt wird und sich zusätzlich einige ethisch-religiöse Beschränkungen auferlegt hat⁸².

4. RESÜMEE

In den vorhergehenden Kapiteln wurde anhand des Beispiels der BEST Bank untersucht, welchen Einfluß die *Stakeholder* der BEST und die in Tunesien vorhandenen Rahmenbedingungen auf die Verwirklichung des theoretischen Modells einer islamischen Bank hatten. Als *Stakeholder* wurden dabei betrachtet: der Hauptaktionär der BEST, der saudi-arabische Al-Baraka-Finanzkonzern, der tunesische Staat, die Banque Centrale de Tunisie, die Finanzierungsnehmer und die Einleger der BEST, die anderen tunesischen Banken und das Personal der BEST.

Die Grenzen des von den *Stakeholdern* der BEST definierten Spielraums sind unterschiedlich rigide. Die Al-Baraka-Gruppe, der tunesische Staat und die Banque Centrale de Tunisie setzen der BEST Grenzen, die sie nur ausnahmsweise überschreiten kann. Alle drei verfügen über wirksame Sanktionierungsmöglichkeiten, die eine Erfüllung ihrer Ansprüche gewährleisten.

78) Der Karriere innerhalb der BEST sind jedoch durch die Größe der BEST (90 Mitarbeiter) Grenzen gesetzt, es sei denn, daß ein Aufstieg innerhalb der Al-Baraka-Gruppe möglich ist.

79) Vgl. Staehle, 1989, S. 468-480.

80) Aussage eines Vertreters der BEST.

81) Diese Bezeichnungen wurden aus der von Mintzberg (1983, S. 292-516, insbesondere S. 320-333, 334-354) entwickelten Typologie von Organisationen übernommen.

82) Aussage eines Vertreters der BEST: "Le manque d'intérêt et le renoncement à la spéculation sont les seules différences." Dies könnte auch politisch bedingt sein. Wegen der gespannten Beziehungen der tunesischen Regierung zu den islamistischen Gruppen ist es nicht opportun, sich übertrieben islamisch zu geben.

Einen spezifischen Charakter haben die Bestimmungen der Scharia. Als religiös gesetzte Grenzen sind sie einerseits noch rigider als die Grenzen der drei erstgenannten weltlichen *Stakeholder*. Sie sind sogar absolut und im Gegensatz zu den von einer weltlichen Legislative verabschiedeten Gesetzen nicht veränderbar. Andererseits sind bei ihrer Übertretung keine direkten Sanktionen zu erwarten, so daß eine Einhaltung dieser Vorschriften allein von der islamischen Gesinnung der Mitarbeiter der BEST abhängt. Mit der Entscheidung, sich ihnen zu unterwerfen, erkennt auch die BEST ihren absoluten Charakter an. Somit hat sie diesbezüglich keine Möglichkeiten, sich zusätzlichen Spielraum zu verschaffen.

Mehr Spielraum gewähren dagegen der BEST die Finanzierungsnehmer, die Einleger und die anderen tunesischen Banken. Die BEST muß zwar bestimmte marktübliche Konditionen anbieten⁸³, hat aber ansonsten vielfältige Möglichkeiten, andere (bzw. Neben-) Bedingungen zu variieren, indem sie sie selbst festlegt oder mit den entsprechenden *Stakeholdern* aushandelt. Dies beweist die Akzeptanz der von ihr angebotenen Finanzierungs- und Einlageformen sowie ihre - wenn auch mäßige - Zusammenarbeit mit den konventionellen tunesischen Banken. Besonders wichtig sind die von der BEST gegenüber diesen drei *Stakeholdern* unternommenen Anstrengungen, über eine intensive Öffentlichkeitsarbeit ihren Bekanntheits- und Akzeptanzgrad zu steigern.

Das Personal bietet der BEST den größten Spielraum. Hier sucht die BEST besonders stark durch eine entsprechende Anreiz- und Weiterbildungspolitik Normen, Werte und Einstellungen zu ihren Gunsten zu beeinflussen.

Das Bild der BEST ist das Bild einer soliden Bank, die moderne Managementmethoden anwendet und sehr darauf bedacht ist, ihre Risiken zu minimieren. Es entspricht aber kaum dem von verschiedenen moslemischen Ökonomen entworfenen theoretischen Modell einer islamischen Bank, die in ihrer Funktionsweise einer angelsächsischen *Investment Bank* oder einem Investitionsfonds ähnelt. Die BEST ist eine Bank, die hauptsächlich kurzfristige Handelsfinanzierung auf *Murābaḥa*-Basis betreibt. Mittel- und langfristige Finanzierungen spielen eine untergeordnete Rolle. Sie werden zudem so gut wie nicht in Form von *Mušāraka*-, oder gar *Muḍāraba*-, sondern als Miet- oder Mietkaufverträge durchgeführt. Die BEST ist darum trotz ihres Anspruchs keine Entwicklungsbank. Es kann ihr aber zugute gehalten werden, daß der Großteil ihrer Handelsfinanzierung den Handel zwischen Entwicklungsländern fördert.

Diese Disparität zwischen Theorie und Praxis ist auf die Umweltbedingungen zurückzuführen. Der Spielraum der BEST reicht nicht aus, um eine auf dem Prinzip der Gewinn- und Verlustbeteiligung arbeitende islamische Bank zu verwirklichen:

83) Die Kosten einer Finanzierung dürfen nicht höher sein als bei den konventionellen Banken, das Risiko der Einlagen und die Entlohnung der Einleger müssen bei der BEST dem Risiko und der Entlohnung der Einlagen bei den konventionellen Banken entsprechen, auch die Entlohnung des Personals darf nicht schlechter sein als bei vergleichbaren Instituten.

Das tunesische Bankengesetz ist ein sehr rigides Gesetz, das auf konventionelle Banken zugeschnitten ist. Seine restriktiven Vorschriften lassen selbst konventionellen Banken wenig Freiraum. Dies gilt auch für die Bankenaufsicht, deren oberstes Ziel die Stabilität des tunesischen Finanzsystems ist und die genauso am Modell einer konventionellen Bank ausgerichtet ist.

Hinsichtlich der Finanzierungsinstrumente zeigt der Vergleich mit der Kreditfinanzierung, daß zur Zeit nur die "schwach islamischen"⁸⁴ Finanzierungsinstrumente *Murābaḥa* und *Bai'c Mu'aḡḡal* sowie die mit Leasingverträgen mehr oder weniger identische *Ta'ḡīr*-Finanzierung konkurrenzfähig sind. Somit bestätigen sich die durch finanzierungstheoretische Überlegungen begründeten Vermutungen, daß die *Muṣāraka* und *Muḡāraḇa* ein großes Risiko enthalten und nicht anreizkompatibel sind.

Weiter weisen die Einleger eine zu große Risikoaversion auf, um ihr Geld auf Investitionskonten der BEST anzulegen. Der von der BEST gebotene Gewinnvorteil reicht nicht aus, um das größere Risiko der von ihr angebotenen Einlagenformen zu kompensieren. Dazu kommt, daß die Konditionen der BEST so gestaltet sind, daß - unabhängig von der Risikoaversion der Einleger und den gesetzlichen Vorschriften für die Aktivitäten der Offshore-Banken - breite Bevölkerungsschichten als Anleger nicht in Frage kommen, weil zum einen die Mindestbeträge sehr hoch sind, und zum anderen eine mangelnde Flexibilität hinsichtlich der Anlagefristen und -beträge besteht.

Die BEST agiert zudem nicht in einem islamischen Bankensystem, sondern nimmt eine Sonderstellung innerhalb eines zinsbasierten Bankensystems ein. Sie hat dadurch in Tunesien nur sehr beschränkte Möglichkeiten zum Liquiditätsausgleich, da kein islamischer "Markt für Finanzierungen" existiert und sie auf Warenterminmärkte im Westen oder Verbindungen mit islamischen Banken in der Golfregion ausweichen muß. Allgemein scheinen die Kooperationsmöglichkeiten mit konventionellen Banken begrenzt zu sein, da die BEST und die anderen tunesischen Banken unterschiedliche Vorstellungen haben. Die Zinslosigkeit der Bankprodukte der BEST ist kein relevanter Wettbewerbsvorteil, da der Zins in Tunesien kein ethisch-religiöses Problem darstellt. Die Leistungen der BEST werden direkt mit denen der konventionellen Banken verglichen.

Die Al-Baraka-Gruppe weitet diesen engen Spielraum aus, indem sie als Einleger und Finanznehmer der BEST auftritt, ihr Einleger und Finanznehmer vermittelt und beim tunesischen Staat interveniert, um bankrechtliche Sondergenehmigungen für die BEST zu erlangen. Dies reicht aber nicht aus, um den Einfluß anderer Umweltfaktoren so weit auszugleichen, daß die BEST so arbeiten könnte, wie es die Theorie des islamischen Bankwesens vorsieht. Trotzdem kann die Unterstützung der Al-Baraka für die BEST nicht hoch genug eingeschätzt werden. Ohne die Vermittlung von Geschäften durch die Al-Baraka wäre das Wachstum der BEST in den ersten Jahren ihres Bestehens sicher wesentlich geringer ausgefallen.

84) Vgl. Mirakhor in Khan/Mirakhor, 1987, S. 185-186.

Die BEST hat wie viele andere islamische Banken den Beweis erbracht, daß eine islamische Bank realisierbar ist, sogar in einem traditionellen Bankensystem. Jedoch spiegelt die BEST auch die allgemeinen Probleme fast aller islamischen Banken wider⁸⁵. Der in der Praxis vorhandene Spielraum der BEST hat gezeigt, daß die Schwierigkeiten bei der Verwirklichung des Modells einer islamischen Bank auch darauf zurückzuführen sind, daß dieses bei weitem kein fertig ausgearbeitetes Modell ist, sondern einer Weiterentwicklung und Modifizierung bedarf⁸⁶.

So müßte zum Beispiel geklärt werden, ob überhaupt und wenn, in welcher Form die *Mušāraka* und *Mudārabā* wettbewerbsfähige und realisierbare Konzepte darstellen, oder ob eine Suche nach anderen islamischen Finanzierungsinstrumenten notwendig ist. Dazu müßte eine Untersuchung der bisher abgeschlossenen *Mušāraka*- und *Mudārabā*-Verträge unternommen werden, um direkt anhand der Praxis die Vor- und Nachteile solcher Verträge zu ermitteln. Diese Analyse müßte durch eine finanzierungstheoretische Betrachtung ergänzt werden. Die Ergebnisse der Praxis und die bisherigen Bewertungen auf der Grundlage der Finanzierungstheorie lassen jedoch vermuten, daß wahrscheinlich neue Instrumente entwickelt werden müssen.

Ein weiteres Untersuchungsgebiet wäre der Vergleich weltlicher Rechtssysteme mit der Scharia, um Vertragsmodelle zu entwickeln, die mit beiden Rechtssystemen kompatibel wären, um damit ein weiteres Hindernis für die Entwicklung eines islamischen Bankwesens zu beseitigen.

Als drittes Gebiet müßten die Transaktionskosten islamischer Finanzierungsinstrumente untersucht werden. Dies ist von Bedeutung, weil islamische Finanzierungsformen immer mit Eigentumsrechten an realen Gütern verbunden sein müssen⁸⁷. Dadurch könnten die Vorteile einer Geldwirtschaft, die in einer gegenüber einer Warentauschwirtschaft erhöhten Flexibilität von Austauschprozessen bestehen, eventuell wieder verlorengehen.

Ob es die islamischen Banken schaffen werden, sich von hauptsächlich auf die Handelsfinanzierung und das Leasing spezialisierten Instituten zu Universalbanken mit einer umfassenden Palette von Finanzdienstleistungen zu entwickeln, wird die zukünftige Entwicklung zeigen. Fest steht jedoch, daß sie wohl in keinem Fall auf einem abgeschirmten Markt arbeiten werden können. Sie werden mit konventionellen Banken im Wettbewerb stehen, und ihre Leistungen werden mit jenen der konventionellen Banken verglichen werden. Dies wird der Maßstab für alle neuentwickelten islamischen Finanzinstrumente sein. Einen Nachteil werden die islamischen Banken immer haben: Während sie die Finanzinstrumente der konventionellen Banken nicht anwenden können, werden letztere jederzeit erfolgreiche islamische Finanzinstrumente in ihre Produktpalette aufnehmen können.

85) Vgl. Nienhaus, 1988, S. 156-164.

86) Ebenda.

87) Trolle-Schultz, 1987, S. 9.

5. VERZEICHNIS DER IN DER ARBEIT VORKOMMENDEN ARABISCHEN AUSDRÜCKE

<i>bai^c</i> (بيع)	Verkauf, Kaufvertrag
<i>bai^c mu'ağğal</i> (بيع مآجل)	"verzögerter Verkauf", <i>murābaḥa</i> -Finanzierung, bei der der Verkauf der finanzierten Ware auf Raten erfolgt
<i>baraka</i> (بركة)	Segen
<i>fatwa</i> (فتوى)	Rechtsgutachten eines <i>muftī</i>
<i>ḥallāl</i> (حلال)	erlaubt, Erlaubtes
<i>ḥarām</i> (حرام)	verboten, Verbotenes
<i>muḍāraba</i> (مضاربة)	Vertrag (im mittelalterlichen Europa: <i>Commenda</i>), bei dem ein Investor einen Unternehmer ohne Kapital voll finanziert, der Gewinn wird geteilt. Im Verlustfall verliert der Investor sein Geld, während der Unternehmer seine Arbeit umsonst eingebracht hat.
<i>muftī</i> (المفتي)	islamischer Rechtsgelehrter
<i>murābaḥa</i> (مرابحة)	Finanzierungsform, bei der die Bank auf Bestellung des Finanzierungsnehmers die Waren kauft und sie ihm mit einem Aufschlag weiterverkauft.
<i>mušāraka</i> (مشاركة)	Partnerschaftsvertrag, Beteiligung, Teilhaberschaft
<i>ribā</i> (ربا)	Zuwachs, Zins, Wucherzins, Wucher
<i>ta'ğīr</i> (تأجير)	Vermietung, Verpachtung

6. LITERATUR

- Al-Baraka-Group (Hrsg.) (1990): Exemple vivant liant le revenu individuel à la rentabilité; Al-Baraka, Tunis, 8. Mai 1990.
- Al-Baraka-Group (Hrsg.) (1990a): Groupe de companies Al-Baraka. Informationsheft.
- B.E.S.T. Bank: At-taqrīr as-sanawī (Geschäftsbericht), 1984 / Annual Report, 1985-1988 / Rapport Annuel, 1989.
- FREEMAN, Edward R. (1984): Strategic Management. A Stakeholder Approach; Marshfield (Mass.)/London, 1984.
- HEIN, Manfred (1981): Einführung in die Bankbetriebslehre; München, 1981.
- IQBAL, Zubair / MIRAKHOR, Abbas (1987): Islamic Banking; Washington D.C., 1987. Occasional Paper Nr. 49 des International Monetary Fund.
- KHAN, Mohsin S. / MIRAKHOR, Abbas (Hrsg.) (1987): Theoretical Studies in Islamic Banking and Finance; Houston, 1987.
- KRIML, K. (1990): Les banques 'OFF-SHORE': situation et perspectives; in: Conjoncture, Nr. 142, April 1990, S. 17-19.
- MALLAT, Chibli (1988): The Debate on Riba and Interest in Twentieth Century Jurisprudence; in: MALLAT, Chibli (Hrsg.): Islamic Law and Finance; London/Dordrecht/Boston, 1988, S. 69-88.
- MINTZBERG, Henry (1983): Power in and around Organizations; Englewood Cliffs, 1983.
- MOORE, Clement Henry (1988): Islamic Banks: Financial and Political Intermediation in Arab Countries; in: Orient, 29 (1988), S. 45-57.
- NIENHAUS, Volker (1982): Islam und moderne Wirtschaft; Graz/Wien/Köln, 1982.
- Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD) (1986-1990): OECD Financial Statistics Part 1: Financial Statistics Monthly, Section 2: Domestic Markets - Interest Rates; OECD, Paris; Hefte 1/1986, 1/1987, 1/1988, 1/1989, 1/1990.
- QABŪS, Abdulkarim (1988): Al-iqtisād al-islāmī yub^cītu min ġadīd; in: Sihafa, 9. August 1988, S. 3.
- RUDOLPH, Bernd (1989): Die Eigenkapitaldefinition in Europa; in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 1989, S. 404-408.
- SALEH, Nabil A. (1986): Unlawful Gain and Legitimate Profit in Islamic Law. Cambridge (GB), 1986.
- SCHACHT, Joseph (1964): An Introduction to Islamic Law. Oxford (GB); 1964.
- SCHIFFLER, Manuel (1990): "Überlebensökonomie, Wohnungsbau und informelle Kredite in einem tunesischen Armenviertel"; Diskussionspapier Nr. 8 des Fachgebiets Volkswirtschaft des Vorderen Orients am Fachbereich Wirtschaftswissenschaft der Freien Universität Berlin, hrsg. von Marin Trenk und Dieter Weiss, Berlin, 1990.

- SCHMIDT, Reinhard H. (1981): Grundformen der Finanzierung - Eine Anwendung des neoinstitutionalistischen Ansatzes der Finanzierungstheorie; in: Kredit und Kapital, 2/1981, S. 186-221.
- STAEHLE, Wolfgang H. (1989): Management; 4. Aufl., München, 1989.
- TROLLE-SCHULTZ, Erik (1987): Prospects for doing Halal Islamic Banking within a Traditional Riba Banking Environment; A paper Submitted to the Coordinator Minister of Welfare Affairs in Indonesia H.E. H. Alamsyad at the 1987 Islamic Banking Symposium in Indonesia, Januar 1987 and as a Lecture-paper at the University of Jakarta and the Bandung University.
- UDOVITCH, Abraham L. (1970): Partnership and Profit in Medieval Islam; Princeton, 1970.
- ZERZERI, Mohammad (1984): Une banque islamique; in IEA, Nr. 140, Dezember 1984.
- o.V.: "Naṣāṭ ra'īs (Al-Baraka) fī Tūnis". in: Al-iqtisād wa-l-aʿmāl; Nr. 102, Februar 1988, S. 48.
- o.V.: "The view from the top". in: Middle East Money, May 1985, S. 12-16.

Bisher erschienen:

(Die mit *gekennzeichneten Nummern sind unter der angegebenen Quelle erschienen und inzwischen nicht mehr im Verlag Das Arabische Buch erhältlich.)

- Nr. 1 Ulrike Schultz: Die Last der Arbeit und der Traum vom Reichtum. Frauengruppen in Kenia zwischen gegenseitiger Hilfe und betriebswirtschaftlichem Kalkül. 1990. (10,- DM).
- Nr. 2* Marin Trenk: "Dein Reichtum ist dein Ruin". Afrikanische Unternehmer und wirtschaftliche Entwicklung. Ergebnisse und Perspektiven der Unternehmerforschung. 1990.
[erschieden in: *Anthropos* 86.1991]
- Nr. 3 Jochen Böhmer: Sozio-kulturelle Bedingungen ökonomischen Handelns in der Türkei. 1990. (10,- DM).
- Nr. 4 Gitta Walchner: Indiens Elektronikpolitik und die Exportpotentiale der Computerindustrie im Software-Bereich. 1990.
[erschieden in: *Internationales Asienforum* 22.1991]
- Nr. 5* Dieter Weiss: Internationale Unterstützung des Reformprozesses in Entwicklungsländern durch Auflagenpolitik und Politikdialog? Probleme politischer Konditionalität am Beispiel Afrikas. 1990.
[erschieden in: H. Sautter (Hg.), *Wirtschaftspolitische Reformen in Entwicklungsländern*, Berlin 1991]
- Nr. 6 Dorothea Kübler: Moralökonomie versus Mikroökonomie. Zwei Erklärungsansätze bäuerlichen Wirtschaftens im Vergleich. 1990. (16,80 DM).
- Nr. 7 Jochen Böhmer: Die Verschuldungskrise in Schwarzafrika. Ausmaß, Ursachen und Ansatzpunkte für eine Lösung. 1990. (6,80 DM).
- Nr. 8* Manuel Schiffler: Überlebensökonomie, Wohnungsbau und informelle Kredite in einem tunesischen Armenviertel. 1990.
[erschieden in: *ORIENT* 33, H. 1. 1992]
- Nr. 9 Fritz Roßkopf: Die Entwicklung des Steuersystems im Iran nach der Revolution von 1979. 1991. (15,80 DM).
- Nr. 10 Barbara Igel: Die Überlebensökonomie der Slumbewohner in Bangkok. 1991. (15,80 DM).
- Nr. 11/12* Dirk Steinwand: Sicherheit und Vertrauen. Informelle Kreditbeziehungen und ländliche Verschuldung in Thailand.
Teil 1: Ursachen, Formen, Ausmaß.
Teil 2: Eine Fallstudie aus Chachoengsao. 1991.
[erschieden als: D. Steinwand, *Sicherheit und Vertrauen*, Saarbrücken/Fort Lauderdale 1991]
- Nr. 13* Dieter Weiss: Zur Transformation von Wirtschaftssystemen. Institutionelle Aspekte der Selbstblockierung von Reformpolitiken: Fallstudie Ägypten. 1991.
[erschieden in: *Konjunkturpolitik* 38.1992]
- Nr. 14 Christoph David Weinmann: The Making of Wooden Furniture in Mozambique: A Short Overview of the Industry Based on Observations in Mid 1989. 1991. (10,- DM).
- Nr. 15 Armin Liebchen: Überlebensstrategien eines kleinbäuerlichen Dorfes der Bariba am Rande der Sahelzone im Norden Benins. 1991. (28,- DM).
- Nr. 16 Marin Trenk und Elsaied Nour: Geld, Güter und Gaben. Informelle Spar- und Kreditformen in einem Dorf im Nil-Delta. 1992. (9,80 DM).
- Nr. 17 Dieter Weiss: Zur ökonomischen Transformation der ehemaligen COMECON-Länder. 1992. (8,80 DM).
- Nr. 18 Steffen Wippel: Transformation du système économique et investissements directs allemands en Égypte. 1992. (7,80 DM).
- Nr. 19 Günther Taube. Festung Europa oder ein offenes europäisches Haus? 1992. (9,80 DM).
- Nr. 20* Bei fremden Freunden. Erfahrungen aus studentischer Feldforschung. 1992.
[erschieden als: M. Trenk u. D. Weiss (Hrsg.), *Bei fremden Freunden*, LIT-Verlag Münster/Hamburg 1992]

- Nr. 21 Dieter Weiss: Structural Adjustment Programs in the Middle East. The Impact of Value Patterns and Social Norms. 1992. (10,80 DM).
- Nr. 22 Dieter Weiss: Economic Transition from Socialism to Market-Friendly Regimes in Arab Countries from the Perspective of Ibn Khaldun. 1993. (10,80 DM).
- Nr. 23 Koko N'Diabi Affo-Tenin: "Susu"-Sparen und Fliegende Bankiers. Finanzielle Selbsthilfegruppen von Händlerinnen und Bäuerinnen bei den Bariba in Togo. 1993. (15,80 DM).
- Nr. 24 Christina Wildenauer: Von Geistern, Gold, und Geldverleihern. Der informelle Finanzsektor Südsindiens und Ansätze zu dessen Einbindung in den formellen Finanzsektor. 1993. (14,80 DM).
- Nr. 25 Thama-ini Kinyanjui: "Eating" Project Money. Rural Self-help Projects in Kenya as an Arena of Strategic Groups. 1993. (14,80 DM).
- Nr. 26 Dieter Weiss: Entwicklung als Wettbewerb von Kulturen. Betrachtungen zum Nahen und zum Fernen Osten. 1993. (9,80 DM).
- Nr. 27 Marko Curavic: Islamische Banken im Spannungsfeld ihrer Stakeholder. Die BEST Bank / Tunesien. 1993. (12,- DM).
- Nr. 28 Elisabeth Grenzebach: Gesicht erwerben und Gesicht verlieren. Die chinesische Alternative zur Tarifautonomie. 1993. (16,80 DM).
- Nr. 29 Inse Cornelissen: Vom Bipolarismus zum Multipolarismus: Die EG als Katalysator weltweiter wirtschaftlicher Regionalisierungstendenzen. 1994. (9,80 DM).
- Nr. 30 Henk Knaupe und Ulrich G. Wurzel: Die Jewish Agency und die IG Farben. Das Haavara-Abkommen und die wirtschaftliche Entwicklung Palästinas. 1994. (16,80 DM).
- Nr. 31 Haje Schütte: Das Konzept des Informellen Sektors aus der wissenschaftstheoretischen Sicht von Thomas Kuhn. 1994. (7,80 DM).
- Nr. 32 Christine Böckelmann: Rotating Savings and Credit Associations (ROSCAs). Selbsthilfepotential und Förderungspolitiken. 1994. (9,80 DM).
- Nr. 33 Dieter Weiss: Human Rights and Economic Growth. 1995. (8,80 DM).
- Nr. 34 Elsaied Nour: Die Rolle des Sozialfonds im Rahmen der Strukturanpassungspolitik in Ägypten. 1995. (12,80 DM).
- Nr. 35 Cornelia Lohmar-Kuhnle: Explorative Projektfindung. Feldstudienenerfahrungen bei der Planung ländlicher Handwerksförderung in der Region Elmali/Türkei. 1995. (18,80 DM).
- Nr. 36 Ruth Frackmann: Ghanaische Großfamilienhaushalte. Gemeinsamer Nutzen oder getrennte Kassen? Eine Fallstudie. 1995. (17,90 DM).
- Nr. 37 Irmgard Nübler: Der Humanentwicklungsindex: Ein adäquates Meßkonstrukt für Humanentwicklung? 1995. (8,90 DM).
- Nr. 38 Steffen Wippel: Islam als "Corporate Identity" von Wirtschafts- und Wohlfahrtseinrichtungen. Eine Fallstudie aus Ägypten. 1995. (24,90 DM).
- Nr. 39 Adel Zaghah: A Monetary Alternative for the Palestinian Economy: A Palestinian Currency. 1995. (8,90 DM).
- Nr. 40 Dieter Weiss: European-Arab Development Cooperation and the Middle East Peace Process. 1995. (8,90 DM).
- Nr. 41 Dieter Weiss: Some Conceptual Views on Planning Strategies for Lagos Metropolitan Area. 1995. (10,90 DM).
- Nr. 42 Klaus Komatz: Förderung von Demokratie und Menschenrechten durch EU-Entwicklungspolitik? 1995. (10,90 DM).
- Nr. 43 Qays Hamad: Palästinensische Industrialisierung unter unvollständiger Souveränität: Das Beispiel der Bekleidungsindustrie. 1995. (24,90 DM).
- Nr. 44 Birgit Reichenstein: Managementausbildung im Transformationsprozeß der Volksrepublik China. 1995. (14,90 DM).
- Nr. 45 Steffen Wippel: "Islam" und "Islamische Wirtschaft". 1995. (19,90 DM).
- Nr. 46 Sulaiman Al-Makhadmeh: Zur Kritik der Vernunft der arabischen Renaissance. 1996. (8,90 DM).
- Nr. 47 Dieter Weiss: EU-Arab Development Cooperation - Scenarios and Policy Options. 1996. (19,80 DM).
- Nr. 48 Steffen Wippel: Die Außenwirtschaftsbeziehungen der DDR zum Nahen Osten. Einfluß und Abhängigkeit der DDR und das Verhältnis von Außenwirtschaft zu Außenpolitik. 1996 (17,90 DM).
- Nr. 49 Susanne Butscher: Informelle Überlebensökonomie in Berlin. Annäherung der deutschen Hauptstadt an Wirtschaftsformen der Dritten Welt. 1996 (17,90 DM)
- Nr. 50 Stefan Bantle und Henrik Egbert: Borders Create Opportunities. An Economic Analysis of Cross-Border Small-Scale Trading. 1996 (10,90 DM).
- Nr. 51 Wolfhard Peter Hildebrandt: Die islamische Wirtschaftsideoogie. Eine Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung des Falls Pakistan. 1996 (17,90 DM).

- Nr. 52 Thomas Ganslmayr: Flutkatastrophen und Wiederaufbau im ländlichen Indien. Fallstudie des Dorfes Thugaon Deo. 1996. (17,90 DM).
- Nr. 53 Dieter Weiss: Wissenschaftspolitik und wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit. Anmerkungen zur Berliner Hochschulpolitik. 1996. (9,90 DM).
- Nr. 54 Sybille Bauriedl: Konstruktionen des Orients in Deutschland. 1996. (15,90 DM).
- Nr. 55 Rainer Hermann: Defizite im Investitionsklima Syriens. 1997. (11,90 DM).
- Nr. 56 Manuel Schiffler: Die Euro-Mediterrane Freihandelszone im Licht neuerer Ansätze der Außenwirtschaftstheorie. 1997. (11,90 DM).

