

35 Islamic Finance: Finanziert mit Gottes Hilfe

»Islamic Finance« ist en vogue. Auch deutsche Unternehmen können von den Potenzialen der islamischen Exportfinanzierung (»murabaha«) profitieren. Was gilt es bei der Vertragsgestaltung zu beachten?

Von Dr. Kilian Bälz ■



>> **Die islamische Bankenbranche boomt.** Immobilienprojekte in Dubai, Staatsanleihen des Emirates von Katar oder die Erneuerung der Flugzeugflotte von Emirates – Scharia-konforme Finanzierungen liegen im Trend. Islamische Banken können dabei auch für deutsche Unternehmen interessante Geschäftspartner sein. Sie sind verwurzelt in den nahöstlichen Märkten und mit staatlichen und religiösen Institutionen gut vernetzt. Viele der islamischen Banken sind zugleich weltweit aktiv und in schwierigen Märkten präsent. Wer Geschäfte im

Sudan, in Pakistan oder dem Iran tätig, wird stets mit islamischen Banken zu tun haben. Dort arbeitet das gesamte Bankensystem auf islamischer Grundlage. Auch bei vielen Großprojekten in der Golfregion ist es Voraussetzung, dass die Finanzierung islamischen Kriterien entspricht. Das gilt gerade, wenn die Islamic Development Bank oder ein anderer islamisch orientierter Sponsor beteiligt ist. Alles Grund genug zu fragen, was eine islamische Finanzierung ausmacht und wie ein deutsches Unternehmen deren Potenzial gezielt nutzen kann. >>

>> Islamische Bankgeschäfte sind Transaktionen im Einklang mit der islamischen Scharia. Die wichtigste Scharia-Bestimmung ist dabei das Verbot des Wuchers oder riba (siehe »Das islamische Zinsverbot«). Über die Einhaltung der Scharia-Bestimmungen wacht regelmäßig ein Beirat aus religiösen Gelehrten, der die Geschäfte der Bank auf deren islamische Erlaubtheit hin überprüft. Wegen des Zinsverbots werden die islamischen Banken häufig als »zinslose Banken« bezeichnet. Doch trifft das die Sache nicht

**Islamic Banking:
Die wichtigsten Begriffe**

fiqh: islamische Rechtswissenschaft; die menschliche Erkenntnis des göttlichen Rechts (Scharia).

gharar: »Spekulation«; ebenso verboten wie der Wucher.

idschara: wörtl. »Miete«, verwandt für Leasing.

mudaraba: Beteiligungsfinanzierung ähnlich einer stillen Gesellschaft (»Mezzanine«).

murabaha: Handelsfinanzierung (»mark-up sale«).

musharaka: Beteiligungsfinanzierung durch Beteiligung auf Zeit (»Venture Capital«).

ganz. Denn auch islamische Banken erwarten eine Gegenleistung, wenn sie Kapital für ein Vorhaben zur Verfügung stellen. Allerdings müssen sie sich dafür am Risiko des finanzierten Vorhabens beteiligen. Statt einer festen Verzinsung erhalten die islamischen Banken eine »Gewinnbeteiligung«, die Rede ist so auch von »profit banking.« Dazu hat die islamische Bankenbranche eine Reihe von Finanzierungsformen entwickelt. Manche sind den international üblichen Vertragsgestaltungen ähnlich, etwa die idschara – eine Art des Leasing – oder mudaraba und musharaka, beides Formen der Beteiligungsfinanzierung, und in der Praxis haben sich die islamischen Geschäfte den konventionellen Transaktionsformen weitgehend

angenähert. Die mitunter komplexen Vertragswerke versuchen einen Spagat zwischen islamischer Erlaubtheit auf der einen Seite und Wirtschaftlichkeit auf der anderen. Denn auch islamische Banken stehen im Wettbewerb. Ihre Konditionen sind daher denen konventioneller Anbietern ähnlich – wenn auch mit einigen Unterschieden, gerade was die rechtlichen Aspekte angeht.

Die mit Abstand wichtigste islamische Finanzierung ist die murabaha, bekannt auch unter der englischen Bezeichnung »mark-up sale«. Die kurz- bis mittelfristige Handelsfinanzierung ist in den arabischen Golfstaaten und in Südostasien weit verbreitet. Ihre Potenziale werden gleichwohl von europäischen Unternehmen bislang nur wenig genutzt.

**Die Bank
als Zwischenhändler**

Bei der murabaha kauft die Bank auf Anweisung des Kunden ein bestimmtes Wirtschaftsgut und veräußert dieses mit einem Aufschlag an den Kunden weiter. Während die Bank den Kaufpreis an den Lieferanten bei Lieferung entrichtet, stundet sie diesen dem Kunden, der erst später zahlt. Üblich ist ein Zahlungsaufschub von bis zu zwei Jahren, Ratenzahlung ist möglich. Wirtschaftlich gesehen vergütet dabei der von der Bank erhobene Aufschlag die Finanzierung. Juristisch gesehen unterscheidet sich die murabaha aber von einem Finanzierungsgeschäft: Die Bank finanziert hier nicht ein fremdes Geschäft, sondern ist selbst »Zwischenhändler«. Es handelt sich um ein Veräußerungsgeschäft und keine Form des Kredits.

Die Stellung als »Zwischenhändler« ist für die Bank mit besonderen Risiken verbunden, die sie ihrerseits wieder auf den Kunden bzw. den Lieferanten abzuwälzen versucht. So schließt die Bank regelmäßig ihre Verkäuferhaftung aus. Begründet wird dies damit, der Kunde habe das betreffende Wirtschaftsgut ausgesucht – er tritt beim Erwerb teilweise auch als Vertreter der Bank auf. Der Kunde ist daher auch dann zur Zahlung des Kaufpreises an die Bank verpflichtet, wenn das gelieferte Wirtschaftsgut man-

Das islamische Zinsverbot

»Gott hat den Kauf erlaubt und den riba verboten« bestimmt der Koran in Sure II: 275. Wie dabei das erlaubte Veräußerungsgeschäft vom verwerflichen Wucher (riba) zu unterscheiden ist, gehört zu den umstrittensten Fragen der islamischen Rechtswissenschaft (fiqh). Der klassische islamische Jurist al-Kasani (gest. 1191) zum Beispiel definiert riba als »jeden geldwerten Vorteil beim gegenseitigen Vertrag, dem keine Gegenleistung gegenüber steht«. Hierunter fällt nach einer im Islam verbreiteten Auffassung auch das verzinsliche Darlehen, weil hier der Darlehensgeber dem Darlehensnehmer eine bestimmte Summe als Darlehen gewährt und – wenn auch zu einem späteren Zeitpunkt – eine höhere Summe zurückerhält. Ob diese Ansicht, die den Zeitwert von Kapital ignoriert, den Erfordernissen der modernen Wirtschaft entspricht, ist durchaus fraglich. Der ägyptische Jurist al-Sanhuri (gest. 1971) etwa, einer der Vordenker des modernen islamischen Rechts, vertritt die Ansicht, nur Wucherzinsen seien verboten; die im Geschäftsleben üblichen »moderaten« Zinsen verstießen hingegen nicht gegen den Islam. Die Mehrheit der islamischen Juristen ist aber weiterhin der Auffassung, der Islam verbiete den Zins. Diese Auffassung liegt auch dem Islamic Banking zugrunde.

**Worauf aus Sicht des Lieferanten
bei der murabaha zu achten ist:**

- unbedingte Verpflichtung der Bank, den Kaufpreis zu zahlen – wie bei Akkreditiv: unabhängig von Mängelrügen etc. des Kunden;
- die von einer konventionellen Finanzierung abweichende Risikoverteilung unter den Parteien – »Bank als Zwischenhändler« – darf nicht unbillig auf den Lieferanten abgewälzt werden, etwa durch weitreichende Garantien etc.
- sämtliche Einzelheiten der Lieferung von der Bank bestätigen lassen – das verringert das Risiko von späteren Einwendungen der Bank;
- realistische Zahlungsziele vereinbaren – eine Stundung kann aus Sicht der Scharia problematisch sein;
- den Vertrag nicht ausschließlich der Scharia unterstellen, sondern eine international gängige Rechtsordnung wählen – etwa: deutsches oder englisches Recht;
- Streitbeilegung durch ein Schiedsgericht – staatliche Gerichte kennen sich mit murabaha-Verträgen in der Regel nicht aus.

Die Entwicklung islamischer Finanzinstitutionen

In den 1970er Jahren entstanden die ersten islamischen Finanzinstitutionen in ihrer modernen Form. 1975 beschlossen islamische Staaten die Islamische Entwicklungsbank (IDB) zu gründen. Sie soll die wirtschaftliche Entwicklung und den sozialen Fortschritt der Mitgliedsstaaten entsprechend der Prinzipien des islamischen Rechts fördern. Im gleichen Jahr nahm die Dubai Islamic Bank ihren Geschäftsbetrieb auf.

Inzwischen existieren rund 270 islamische Banken in über 75 Ländern. Insgesamt verfügen sie über eine Marktkapitalisierung von rund 13 Mrd. US-Dollar, Guthaben von 265 Mrd. US-Dollar und tätigen finanzielle Investitionen in Höhe von 400 Mrd. US-Dollar. Einige Beobachter prognostizieren, dass in acht bis zehn Jahren 40 bis 50 Prozent der gesamten Spareinlagen der muslimischen Bevölkerung weltweit auf Konten islamischer Banken liegen werden.

Der Wert des islamischen Anleihemarkts wird zurzeit auf rund 30 Mrd. US-Dollar geschätzt. Seit 1999 existieren zwei islamische Marktindices, der Dow Jones Islamic Market Index sowie der FTSE Islamic Index. In diese Indices werden ausschließlich Firmen aufgenommen, die auf Scharia-Kompatibilität überprüft worden sind. Unternehmen, die etwas mit Alkohol, Schweinefleisch, Tabak, der Unterhaltungsindustrie oder Waffen zu tun haben, oder ihren Gewinn durch Zinsen erzielen, werden nicht aufgenommen und gegebenenfalls ausgeschlossen.

Auch westliche Banken haben inzwischen diesen Markt für sich entdeckt, wobei die amerikanische Citibank eine Vorreiterrolle spielte. Sie richtete 1996 einen islamischen Geschäftszweig ein und eröffnete eine Filiale in Bahrain. Seit einigen Jahren bieten auch deutsche Banken islamische Finanzierungsinstrumente an, darunter die Commerzbank mit ihrem im Jahr 2000 aufgelegten Alsukoor-Fond sowie die Deutsche Bank. Doch anders als z. B. in Großbritannien, wo im September 2004 die erste islamische Bank ihre Pforten öffnete, gibt es in Deutschland noch keine islamischen Banken.

>> gelhaft ist und – abhängig von der Gestaltung des betreffenden Vertrages – selbst in dem Fall, dass die Lieferung den Kunden nie erreicht. Stattdessen muss der Kunde sich an den Verkäufer halten. Der Londoner High Court hat eine derartige Vertragsklausel unlängst für zulässig befunden, und zwar mit der Begründung, die murabaha sei eine atypische Form des Kaufs und der konventionellen Exportfinanzierung angenähert. Im »Symphony Gems«-Fall hatte eine islamische Bank den Kauf von Rohdiamanten von einem Händler in Hong Kong finanziert. Die Diamanten gingen auf dem Transport verloren und haben die Kunden in Belgien nie erreicht. Gleichwohl, so entschied das Gericht, bleibe der Kunde der Bank gegenüber verpflichtet und müsse den Kaufpreis zahlen. Er könne nur versuchen, Rechte gegen den ursprünglichen Lieferanten geltend zu machen.

Islamic Banking: Die wichtigsten Begriffe

riba: »Wucher« oder »Zins«, je nach Interpretation, das wichtigste Verbot im Islamic Banking.

Scharia: wörtl. »Weg zur Tränke«, das – göttliche – islamische Recht.

Scharia Board: religiöser Beirat der Bank, der über die Einhaltung der islamischen Vorschriften wacht und die Produkte zertifiziert.

Takaful: islamische (genossenschaftliche) Versicherung.

Eine weitere Besonderheit besteht darin, dass islamische Banken in ihren Verträgen häufig auf die Bestimmungen der islamischen Scharia Bezug nehmen, die zur Streitentscheidung oder als Auslegungshilfe herangezogen werden sollen. Diese Verweisung ist nicht unproblematisch. So herrschen unter den islamischen Juristen erhebliche Meinungsverschiedenheiten. Das macht das Ergebnis eines Rechtsstreites schwer vorhersehbar, gerade wenn ein europäisches Gericht darüber entscheiden soll, dem die

betreffenden Regeln insgesamt fremd sind. Hinzu kommt die Unsicherheit, ob ein Gericht eine solche Verweisung auf religiöse Bestimmungen überhaupt akzeptiert. Das zeigt eine jüngere Entscheidung des englischen Court of Appeals. Zugrunde lag dem Fall eine murabaha-Finanzierung, die die Bank dem englischen und islamischen Recht unterstellt hatte. Auf Wunsch des Kunden hatte die Bank mit Sitz in Bahrain den Saldo zunächst mehrfach gestundet. Dann verweigerte der Kunde insgesamt die Zahlung mit der Begründung, eine Stundung sei nach islamischem Recht nicht erlaubt, der ganze Vertrag daher unwirksam. Das englische Gericht entschied gleichwohl zu Gunsten der Bank mit der Begründung, es könne nicht Aufgabe eines staatlichen Gerichts sein, über religiöse Vorstellungen zu richten. Vor diesem Hintergrund ist es entscheidend, die einschlägigen islamischen Bestimmungen im Vertrag selbst abzubilden. Des Weiteren kann es ratsam sein, ein Schiedsgericht zu vereinbaren, das möglicherweise eher dazu bereit ist, sich mit Fragen des islamischen Rechts auseinanderzusetzen.

Auch für Nicht-Muslime interessant

Die islamischen Banken und die von ihnen entwickelten Verträge können aus der Praxis des Nahostgeschäfts nicht mehr wegedacht werden. Das hat zur Folge, dass solche Finanzierungen auch für deutsche Unternehmen zunehmend von Bedeutung sind, wollen sie im dortigen Wettbewerb bestehen. Kommen sie auch in einem anderen Gewand daher, sind diese Transaktionen von ihrer Funktion her mit einer konventionellen Finanzierung vergleichbar. Denn schließlich bestimmt der Koran, dass Gott den Handel erlaubt hat und nur den Wucher verbietet.

DR. KILIAN BÄLZ

ist Rechtsanwalt und Partner im Frankfurter Büro der Kanzlei Gleiss Lutz.
(Kontakt: Kilian.Baelz@gleisslutz.com)