



BaFin

Sorgenvoll

Die deutsche Bankenaufsicht ist offensichtlich beunruhigt. „Der Lenz ist gekommen, und mit ihm das Glück. Wir wollen an das Glück glauben, auf dass es nicht von uns weiche, doch eine gehörige Portion Skepsis ist angebracht,“ so eröffnete beispielsweise BaFin-Präsident Jochen Sanio die Jahres-Pressekonferenz. Wohl betonend, dass die deutschen Banken zwar allesamt gute Zahlen erwirtschaften, dabei aber auch von einer aufstrebenden Konjunkturlage begünstigt sind. Ein Stück weit mögen die erfreulichen Ergebnisse auch an der Aufsicht liegen, denn immerhin stehen die 16 Banken, die ihre Risikomanagementsysteme von der Behörde haben abnehmen lassen, heute erheblich besser da, heißt es stolz in Bonn. Es mache sich der Wandel von der quantitativen Aufsicht, der reinen Werthaltigkeitsprüfung, zur qualitativen Analyse vor allem der Risikosysteme mehr und mehr bemerkbar.

„Wir wollen besseres Risikomanagement produzieren“, sagt der scheidende Direktor Helmut Bauer. Allerdings werde sich das erst in ein paar Jahren nachdrücklich in den Zahlen bemerkbar machen. Oder auch nicht. Denn schon wieder hebt die Aufsicht den Finger und warnt: Vor einer zu rosigen Einschätzung der Lage, vor zu volatilen Ergebniskomponenten, die die Zahlen noch dazu dominieren, vor neuen Risiken, die derzeit zuhauf gelegt werden. Doch diese immer wiederkehrende Warnung ist eigentlich schon Alltag für Deutschlands Allfinanzaufsicht.

Sorgenvoller betrachtet man in Bonn Dinge, die man nicht beeinflussen beziehungsweise nicht einschätzen kann. Hier sind zunächst die Vorgänge um die niederländische Großbank ABN Amro. Sollte das Bieterkonsortium aus Royal Bank of Scotland, Fortis und Banco Santander zum Zuge kommen und die Bank zerlegen, steht die Branche laut Sanio vor einer „neuen Ära“. Denn feindliche Übernahmen mit anschließender Zerschlagung des Objekts gehörten bislang in der Kreditwirtschaft zu den ganz großen Ausnahmen. Mögliche Gefahrenpotenziale, sprich Auswirkungen für die Stabilität des Systems, sind bislang unbekannt. Und mit dem Unkalkulierbaren hat der Überwacher verständlicherweise so seine Probleme.

Können komplexe Systeme wie das Risikomanagement wirklich problemlos auf drei neue Eigentümer verteilt werden? Ist die Filterung nach Geschäftsfeldern mit anschließender Eingliederung in drei Mütter, für die dann die drei Heimatlandaufseher zuständig wären, reibungslos durchführbar? Und könnte eine Aufsicht, die Schlimmes befürchtet, so etwas unterbinden oder wenigstens zum Besseren wenden? Denn natürlich sind ähnliche Aktionen mit deutschen Banken als Ziel nicht auszuschließen. Die BaFin könnte in einem solchen Fall mit § 2b KWG argumentieren, der die Solidität der Anteilseigner vorschreibt. Bei drei erfolgreichen Banken wäre eine Untersagung sicherlich nicht einfach, wobei auch das Verhalten als solide und verlässlich eingestuft werden muss. Und es gibt § 25a KWG zur Notwendigkeit eines an-

gemessenen Risikomanagements. Aber das könnte dann ja schon nicht mehr in die Zuständigkeit der BaFin fallen.

Unbehagen verspürt Jochen Sanio weiter, wenn er den enormen unregulierten internationalen Bereich der Hedgefonds betrachtet. Geschätzte 1,5 Billionen US-Dollar beträgt derzeit die Liquidität in diesem Segment, Tendenz täglich steigend. Da fallen die sechs Milliarden Dollar, die der Hedgefonds Amaranth jüngst mit Erdgas-Wetten verjubelt hat, gar nicht ins Gewicht. Doch nicht nur die Volumina explodieren, auch die Gefahr wächst. Angesichts der großen Nachfrage steigen die Preise, gute Investitionsobjekte werden rarer, und es muss mehr Risiko genommen werden. Dieses Risiko verbleibt jedoch nicht nur bei den Hedgefonds und Private-Equity-Gesellschaften, sondern wird umgehend weitergereicht, und weitergereicht, und weitergereicht.

Wo es am Ende bleibt, und in welcher Konzentration, wird man wohl erst nach dem großen Knall wissen. Man erinnere sich nur an die vergleichsweise harmlose Konzentration von Risiken bei Rückversicherern vor wenigen Jahren, man erinnere sich an den Zusammenbruch von LTCM, der das weltweite Finanzsystem nach Aussagen Sanios so nah wie noch nie an den Rand des Kollaps geführt habe. Da ist es nur allzu verständlich, dass Deutschlands oberster Finanzaufseher die jüngste, von deutscher Seite auf höchster politischer Ebene vorgebrachte Initiative, diesen Bereich stärker zu regulieren, beklatscht. Ob es hilft?

Drittens MiFiD: Mal wieder ist Europa bei einem grundsätzlich zu begrüßenden Regulierungsschritt aus der Kurve getragen worden. Erst vor kurzem wurden in Deutschland die letzten Details verabschiedet, sodass die Einführungszeit für die Banken bis 1. November 2007 „unseriös kurz“ geworden ist. Die deutsche Banken- und Wertpapieraufsicht will darauf mit all der gebotenen Milde reagieren, wie Vizepräsident Karl-Burkhard Caspari betonte. Man werde überall da, wo es geht, Aufschub gewähren, die Abarbeitung aber natürlich aufmerksam verfolgen.

Doch das kann die betroffenen Finanzdienstleister nur bedingt beruhigen. Denn bei den Vorschriften der MiFiD handelt es sich größtenteils um Verbraucherschutzorientierte Regularien. Und Verbraucherschützer und Anwälte werden keineswegs eine solche Geduld mit den Instituten mitbringen, sondern von Anfang an die „Best Execution“ einfordern. Und sie wollen die umfangreichen Dokumentations- und Beratungspflichten erfüllt sehen. Alles zum Wohle des Kunden natürlich.

Neben aller Kritik am heimischen wie internationalen System und dem Brüsseler Regulierungszwang bewies Sanio auch die Möglichkeit zur Selbstkritik. Die Risikomanagementsysteme der BaFin hätten sich als stark verbesserbar herausgestellt. Sie wurden bereits deutlich verfeinert und man sei darüber hinaus dabei, ein zusätzliches System aufzubauen. Das soll laut BMF künftig in einer neuen Führungsstruktur unter einem fünfköpfigen Direktorium erfolgen. Es bleibt zu hoffen, dass für Helmut Bauer und Georg Michael Dreyling starke Nachfolger gefunden werden, denn davon lebt die Aufsicht und davon lebt nun auch die Struktur ohne einen Präsidenten. Das zunehmend kritische Auge Berlins mit dem Drang zum Eingreifen, ist übrigens auch etwas, was man aus Sicht der Aufsicht zwar sorgenvoll betrachten darf, aber keinesfalls ändern kann.

Sparkassentag

Eine Wirkungsanalyse

War das nun der große Auftritt mit der erhofften Wirkung nach innen und außen? Oder hat der Bochumer Sparkassentag 2007 eine weitere Chance verpasst, das Image der deutschen Sparkassenorganisation aus der Ecke des Defensivspiels zu befreien und die Gruppe als aktiven Spielgestalter der hiesigen und europäischen Bankenlandschaft zu profilieren? Selbst innerhalb der Sparkassenorganisation bis hinein in die höchsten Führungsgremien wurde der absolute Offensivgeist ein wenig vermisst. Die Bekundungen zur eigenen Stärke klangen zu oft bemüht und rein rhetorisch. Besonders lebhaft Beifallsbezeugungen gab es bezeichnenderweise immer dann, wenn Szenarien geschildert wurden, die bitteschön nicht erwünscht sind. Klare Konturen der Marschrichtung der Sparkassenorganisation wurden indes nicht entworfen, zu oft blieb die Frage im Raum: Was wird nach Berlin?

Lebhaft beklatscht wurden die Redner, wenn sie ihre persönliche Affinität zum Sparkassenlager kundgaben und auf langjährige Geschäftsbeziehungen verwiesen. Aber der wirklich begeisterte Applaus für eine mitreisende Vision oder wenigstens die verlockenden Perspektiven in Einzelbereichen blieb aus. Die größte emotionale Wirkung erzielten weder die Grundsatzrede des DSGV-Präsidenten noch die artigen Bekenntnisse der Bundeskanzlerin und des nordrhein-westfälischen Ministerpräsidenten zur Sparkassenidee an sich und zur wohlwollenden Unterstützung ihrer Anliegen in den politischen Entscheidungsprozessen, sondern die Darlegungen des Friedensnobelpreisträgers Muhammad Yunus.

Von den unkonventionellen Methoden und neuen Ideen zu hören, auf denen der verblüffende Geschäftserfolg seiner Bank gründet und möglichst ausgebaut werden soll, blieb stets faszinierend. Und zu guter Letzt von diesem Redner mit seiner ungeheuer positiven Ausstrahlung ein Bekenntnis zu den gemeinsamen Idealen der Marktbearbeitung vor Ort zu hören, tat Vielen vernehmbar gut. Sparkassen sind nicht geschaffen worden, um irgendjemand reich zu machen, suchte der Friedensnobelpreisträger zuletzt den Bezug zum aktuellen Anlass seiner Rede und spendete der Sparkassenorganisation sogar noch ein wenig Zuspruch im Umgang mit den Widrigkeiten aus Brüssel und anderswo. Vielleicht ergeben sich für die Sparkassen in der Beförderung sozialer Dienste und anderer Bedürfnisse vor Ort für die Zukunft sogar ganz neue Aufgabenfelder, so die wage Anregung. Auch wenn die Übertragbarkeit all dieser Ideen auf hiesige Sparkassenverhältnisse schon sehr viel Fantasie verlangt, entstand so etwas wie Zusammengehörigkeitsgefühl. Das ist einer von uns, durfte und wollte die Sparkassenfamilie mit Stolz erleben, er bekennt sich offensiv zu dieser Seelenverwandtschaft. Entsprechend gelöst war der Beifall.

Die Einlassungen der Politiker waren da weniger fesselnd und führten zurück zu den harten Realitäten: die Vielfalt der bewährten Bankenstrukturen in einem größeren Europa zu erhalten, die Unterschiedlichkeit als eine Selbstverständlichkeit zu verankern oder gar die unbestrittenen Werte der Sparkassenidee in andere Märkte hineinragen zu wollen, mochte zwar im Moment dem eigenen Selbstwertgefühl der Sparkassenorganisation schmeicheln. Aber das viele „Wenn“ und „Aber“, mit dem verantwortliche

Politiker aller Couleur solche Szenarien in europäischen und globalen Entscheidungsprozessen immer wieder versehen müssen, will einfach nicht die pure Beglückung aufkommen lassen. Wie lange trägt die ziemlich abstrakte Zusage der Bundeskanzlerin, auch in Zukunft am dreigliedrigen deutschen Bankensystem festhalten zu wollen, wenn die hiesigen Strukturen permanent von den privaten Banken sowie von internationalen Organisationen in Frage gestellt werden? Wie glaubwürdig kann der nordrhein-westfälische Ministerpräsident den Sparkassen seines Landes auch unter den Neuerungen des geplanten Sparkassengesetzes eine zentrale Rolle zubilligen, wenn die Tauglichkeit der vorgesehenen Trägerkapitalbildung vor dem europäischen Recht juristisch nicht abschließend geprüft ist? Und was hilft das Plädoyer des Porschechefs für die Vielfalt, wider die allgemeine Gleichmacherei und für eine Fortentwicklung nachhaltiger Wirtschaftsstrukturen am Ort, wenn das Nachfrageverhalten der Kunden von ihren moralischen Ansprüchen abweicht?

Nach Abschluss des Verkaufsprozesses der Landesbank Berlin, so könnte man glauben, wird alles besser. Doch gab es in den vergangenen Jahren nicht schon genug Wegmarken dieser Art? Hätte nicht der DSGV-Präsident in seiner Grundsatzrede über die Initiative zur Landesbankenkonsolidierung hinaus klarer zum Ausdruck bringen können, wo er hin will? Hätte er mit Blick auf die S-Strukturen im Ausland nicht verdeutlichen müssen, welche Merkmale für ihn diskutabel sind und welche nicht? Hätte er nicht an konkreten Projekten aufzeigen müssen, wie die Gruppe vom Getriebenen wieder zum Trendsetter werden kann? Vielleicht konnte dieser Sparkassentag zu diesem Zeitpunkt einfach keine wirkliche Aufbruchstimmung erzeugen. Aber die Gruppe will aus der Defensive.

Immerhin: Konkret und greifbar war der Auftritt eines Verbundunternehmens. Die Deka war beim Sparkassentag 2007 wieder ein allgemein gern gesehenes Gruppenmitglied, und umgekehrt hat sich die gruppeneigene Investmentgesellschaft auch wieder selbstbewusst ihren Sparkassen präsentiert.

Landesbanken I

Hoffnungsträger Retail: auch im Norden

Es ist schon auffällig, in welcher Häufigkeit und mit welchem Engagement die früheren Landesbanken in der laufenden Bilanzsaison das Retailgeschäft als Hoffnungsträger für ihre Zukunftsfähigkeit herausgestellt haben – von München über Stuttgart, Frankfurt und Düsseldorf bis hin nach Hannover. Selbst die NordLB, die ihre Braunschweigische Landessparkasse als ein historisch begründbares Relikt verstanden wissen will, sich aber etwa in Sachen S-Direktbank und sonstigen Ausprägungen des gelebten Verbunds mit den Sparkassen sehr der reinen Lehre verpflichtet fühlt, hat zuletzt ganz bewusst die starke Säule im Retailgeschäft betont – immerhin 1,1 Millionen Kunden in Norddeutschland und Nordosteuropa. Die Kundenbeziehungen über die LBS, den Braunschweiger Ableger im Sparkassengeschäft, die ebenfalls dort ansässigen öffentlichen Sach- und Lebensversicherer sowie immer mehr die Aktivitäten im Ausland werden ausdrücklich als Beleg für ein geschärftes Profil im Retailsegment verstanden. Gerade der

Akquisitionen der Bise-Bank in Polen und nicht zuletzt die DNB-Nord als Joint Venture für die Marktbearbeitung im Privat- und Firmenkundengeschäft in Nordosteuropa gelten als ausbaufähig. Schon ohne die künftigen Möglichkeiten in Polen verweist die Nord-LB in ihrer Berichterstattung für das Segment Retail auf eine Eigenkapitalrendite von 11,6 (2,5) Prozent, eine Cost Income Ratio von 71,4 (73,9) Prozent sowie auf ein Betriebsergebnis nach Risikovorsorge und Bewertung von 133,8 (31,9) Millionen Euro – mehr als vervierfacht. Und die Perspektiven werden weiterhin als positiv eingestuft. Im Vergleich mit den beiden großen Geschäftsfeldern Investmentbanking (238,9 nach 283,9 Millionen Euro) sowie insbesondere Spezialfinanzierungen (522,4 nach 423,2 Millionen Euro) steuert das Retailgeschäft derzeit freilich noch einen vergleichsweise bescheidenen Anteil zum Gesamtergebnis bei.

Der zuletzt bekannt gewordene Ansatz zur Vertiefung der Kooperation mit der DNB Nor geht von der Ausrichtung her jedoch weiter. Aufbauend auf den bisherigen Erfahrungen mit ihrem Joint Venture in Nordosteuropa haben die Nord-LB und ihr norwegischer Partner nun generell eine Prüfung weiterer Kooperationsfelder angekündigt. Ähnliche Eignerstrukturen mit einer starken Rolle der Sparkassen und der öffentlichen Hand, verwandte Unternehmenskulturen sowie vergleichbare Ansätze bei der Verzahnung von Retail- und Wholesale-Geschäft in den Bereichen Transport, Logistik und Infrastruktur wollen beide Häuser nutzen, um in aller Breite die vorhandenen Möglichkeiten zum Ausbau der bewährten Partnerschaft auszuloten.

Mitten im Berliner-Verkaufsprozess hat die Nord-LB die Diskussion um die Konsolidierung der Landesbanken mit ihrem Blick nach Norden um einen Akzent bereichert. Überbewerten sollte man diesen Aspekt im jetzigen Stadium jedoch nicht, wenngleich er in den Medien einen hohen Stellenwert eingenommen hat. Aus Sicht der beiden Banken mag er zwar eine Erweiterung der strategischen Ausrichtung bedeuten, die auch von den (niedersächsischen) Sparkassen anerkannt wird, an eine kapitalmäßige Verflechtung denkt diese Schiene der Träger jedoch einstweilen nicht. So lange lediglich die Landespolitik in Hannover Bereitschaft signalisiert, durch Abbau ihrer stillen Einlagen zugunsten von DNB Nor eine Verflechtung der Partner zu ermöglichen, bleibt das Projekt eher ein symbolischer Akt. Es ist allenfalls eine freundliche Ermunterung der Träger, weitere Chancen der Zusammenarbeit auszuloten, aber längst nicht das entscheidende Signal für die Richtung der Landesbankenkonsolidierung. Im Übrigen wirkt eine Geschäftsstrategie, die im Ausland auf das Retailgeschäft setzt, das ihr im Inland verwehrt ist, auch nicht sonderlich überzeugend. Aber dieser nachdenkliche Hinweis betrifft nicht nur die Nord-LB, sondern alle Landesbanken mit Retailambitionen im Ausland.

Landesbanken II

Huch – eine Direktbank

Ist der Sparkassensektor nicht außerordentlich kreativ? Dass die großen IT-Dienstleister der S-Gruppe schon bald zusammenfinden würden, hat der DSGVO-Präsident beim Sparkassentag vielleicht schon geahnt. Ob das aber auch für den rückwirkenden Erwerb

der Netbank durch die selbst zum Verkauf stehende Landesbank Berlin gilt? Sollten dort nun die Sparkassen zum Zuge kommen, haben sie plötzlich eine eigene Direktbank. Gleiches gilt für die LBBW. Und die Commerzbank oder die Bayern-LB hätten bei Zuschlag gleich zwei. Manche innerhalb der S-Organisation würden die eigene Direktbank als schwer verdauliche Kröte empfinden, andere als glückliche Fügung. Denn damit würde sich die Option, von Berlin aus zentrale Dienstleistungen für die ganze Gruppe zu bieten, um eine besonders kontrovers diskutierte Variante bereichern – ohne zerfleischende Gremiendebatten im Vorfeld.

Aber betreibt man solch eine Transaktion aus Sicht von LBB und Berliner Senat mitten im Verkaufsprozess? Und wie muss sie auf die europäischen Wettbewerbshüter wirken? Die Sache bringt richtig Leben in das Bieterverfahren – von vollendeten Tatsachen für die verbliebenen Interessenten über mögliches Erstaunen bei den Ausgestiegenen sowie in Brüssel bis hin zu kommunikativen Argumentationshilfen für einen Börsengang auf Berliner Seite.

Credit Suisse Asset Management

Bereinigungen und Runderneuerung

Auch wenn das weder ein Beleg für effiziente Abläufe noch für auskömmliche Erträge ist, kann jede Asset Management-Gesellschaft ihre strategischen und produktpolitischen Ambitionen wesentlich einfacher kommunizieren, wenn sie sich auf einem Wachstumspfad befindet. Am besten wirkt natürlich eine eindrucksvolle Dokumentation anhand der einschlägigen Marktstatistiken. In dieser Hinsicht hat die Credit Suisse Asset Management (CSAM) derzeit keine guten Voraussetzungen. Denn im Jahr 2006 hat bekanntlich die allgemein schwierige Marktverfassung der Offenen Immobilienfonds die Volumina tangiert. Und im laufenden Jahr – so die vorbeugende, aber verständliche Ausrede – wird zwangsläufig der Verkauf der Winterthur durch die Muttergesellschaft Credit Suisse an die Axa negative Auswirkungen auf die Marktvolumina der hiesigen Asset Management-Einheit haben.

763,6 Millionen Euro hatte das Schwergewicht CS Euroreal im Jahr 2006 an Mittelabflüssen zu verkraften, die er trotz gutem Start im laufenden Jahr (plus 450 Millionen Euro im ersten Quartal 2007) noch nicht wieder aufholen konnte. Und spätestens im Juni wird in der BVI-Statistik zu sehen sein, dass wohl mehr als ein Drittel der Mittel von der früheren Konzerngesellschaft Winterthur an das Asset Management der Axa fließen werden.

In dieser Konstellation klingt es einigermaßen ambitioniert, das Ziel auszurufen, ab dem kommenden Jahr das Marktwachstum in Deutschland „signifikant“ übertreffen und von derzeit Rang sieben in absehbarer Zeit unter die ersten drei der ausländischen Anbieter in Deutschland aufrücken (und damit vier aus dem Sextett aus Fidelity, Franklin Templeton, JP Morgan, UBS, Axa und Blackrock hinter sich lassen) zu wollen. Die wachstumsorientierte Entwicklungsperspektive will die Gesellschaft im laufenden Jahr mit einem ganzen Bündel von Initiativen einleiten beziehungsweise fortsetzen, die einer Runderneuerung gleichkommen. Sie sollen vor allem eine Fokussierung im Produktbereich, in den Kundenbe-

reichen und den Distributionskanälen bringen, und zwar sowohl im institutionellen als auch im Retailgeschäft.

Im Bereich der Immobilienfonds wird dazu fortgesetzt, was schon vor einigen Jahren ins Auge gefasst wurde. Mit dem zu Jahresbeginn neu aufgelegten CS-Portfolio-Real sowie dem schon im Herbst vergangenen Jahres für institutionelle Anleger aufgelegten CS Property Dynamic sind zwei schon seit längerem angedachte Produktansätze umgesetzt worden, die Breite und Vielfalt der Immobilienmärkte stärker abdecken und damit in diesem Segment eine stärkere Differenzierung versprechen. In der Third-Party-Distribution will sich die CSAM künftig stärker als bisher auf die sogenannten HNWI's (High Net Worth Individuals) konzentrieren und zusammen mit dem Private Banking gezielt Produkte und Lösungskonzepte für diese Zielgruppe entwickeln. Und in der Gesamtausrichtung ist die Konzentration auf wachstumsstarke Produktsegmente mit attraktiven Margen vorgesehen, wobei insbesondere auf das Know-how und die weltweite Vernetzung im eigenen Konzern zurückgegriffen werden soll. Letzteres gilt auch für das institutionelle Geschäft, in dem man sich speziell mit Enhanced Indexing-Konzepten, innovativen Fixed Income-Mandaten sowie alternativen Investmentlösungen in den Bereichen Hedgefonds, Private Equity oder Infrastruktur gute Chancen ausrechnet. Bei größeren institutionellen Adressen will man dabei zumindest als Nischenanbieter mit sehr innovativen Produkten ins Geschäft kommen und bei kleineren als Vollanbieter.

Bei den Kunden punkten will die Gesellschaft nicht zuletzt mit einem einheitlichen investmentstrategischen Auftritt in der Vermögensverwaltung für Privat- und institutionelle Kunden (Multi Asset Class Solutions – Macs) sowie einer engeren Kooperation der beiden eigenständigen Vertriebsseinheiten Private Banking und Asset Management. Zukünftig sollen in diesem Sinne kleinere institutionelle Adressen in Deutschland viel stärker als bisher über die Division Private Banking akquiriert werden, um vom hohen Vernetzungsgrad der Privatkundenberater zu profitieren und individuelle Investmentlösungen aus dem Asset Management anzubieten. Durch das organisatorische Zusammenrücken der beiden Einheiten erhofft man sich eine bessere Ausschöpfung des Marktpotenzials. All diese Einzelmaßnahmen der CSAM klingen keineswegs völlig neu für die Branche. Sie lassen auf den ersten Blick kein Alleinstellungsmerkmal erkennen und werden zumindest teilweise auch von Wettbewerbern verfolgt. In den Marktstatistiken werden sie sich deshalb nur dann in der erhofften Weise niederschlagen können, wenn sie deutlich besser umgesetzt werden als am Gesamtmarkt. Aber wollen das nicht alle?

Währungen

Bahrains Dinar – weg vom Öl, ganz klar

Was tut ein Ölförderland, wenn das Öl langsam ausgeht? Wenn es ums profitable Überleben geht, dann fördert es neue Ideen. Das ist zwar logisch, aber keinesfalls selbstverständlich. Deshalb verdient das Königreich Bahrain besondere Aufmerksamkeit. Gut, es werden derzeit noch täglich knappe 190 000 Barrel Öl ans Tageslicht gebracht, doch mindert sich der Anteil der Förderung von Öl und

Gas von Jahr zu Jahr: Hatte der Beitrag zum BIP im Jahre 2000 noch 17,8 Prozent betragen, so war er bereits bis 2004 auf 13,1 Prozent abgerutscht. Bahrain hat sich gegen diesen Trend mit dem Aufbau einer enormen Finanzdienstleister-Sparte und mit einer konsequent begonnenen Industrialisierung gestemmt.

Erstere konnte ihren Anteil am BIP von 19,0 Prozent im Jahre 2000 auf 24,2 Prozent vier Jahre später ausweiten – Tendenz weiter steigend. Es war dem Land daher möglich, bereits vor längerer Zeit die eigene Währung Bahrain-Dinar an den Dollar zu binden. Die Relation von 2,6596 US-Dollar/Dinar (ein Dinar gleich 1000 Fils) ist seit mehr als einem halben Jahrzehnt gleich geblieben. Zu den äußeren Zeichen der Prosperität zählen die Währungsreserven, die sich seit 2000 (ohne die konstanten 150 Millionen US-Dollar Gold) von 1,56 Milliarden US-Dollar auf 1,94 Milliarden US-Dollar im Durchschnitt des Jahres 2004 vergrößert haben. Bahrain hat sich zu seinem Glück für den freien Markt entschieden: Es gibt keine Restriktionen im Kapitalverkehr, bei Fremdwährungen oder bei ausländischen Investitionen. Es ist kein Wunder, wenn sich vor diesem Hintergrund die Auslandsguthaben von durchschnittlich 592 Millionen US-Dollar im Jahre 2000 auf 1,058 Milliarden US-Dollar im Februar 2007 vermehrt haben.

Das Wort Auslandsverbindlichkeiten kennt man in der Hauptstadt Manama seit vielen Jahren nicht. Dabei kann sich das Königreich Bahrain heilsame Strenge leisten: Geldwäsche ist natürlichen und juristischen Personen gleichermaßen streng verboten: Letzteren droht eine Geldstrafe von bis zu einer Million in Landeswährung, umgerechnet 2,65 Millionen US-Dollar. Die Versuchung ist groß; denn es sind im Lande annähernd 400 Banken und Finanzinstitutionen zugelassen, davon etwa ein Zehntel solche, die auch den islamischen Vorschriften gerecht werden. Das sind mehr als an irgendeinem anderen Standort, was auch die Guthaben des Staates gegenüber Ausländern erklärt. Die Zahl der Kreditinstitute, die der Scharia genügen, wächst von Jahr zu Jahr in einem beachtlichen Tempo. Anreiz ist neben der Freizügigkeit auch das Vorhandensein von mehreren Unternehmen, die sich um die Infrastruktur des Bankwesens den Kopf zerbrechen oder an neuen, weitergehenden Ideen arbeiten. Die Zentralbank überlegt sich zum Beispiel neue Formen des Islamic Banking, wie etwa Derivate oder Rentenfonds.

Weiteres Standbein, das sich die vorausschauende Regierung geschaffen hat und noch weiterhin schafft, ist die industrielle Tätigkeit, nicht zuletzt auf dem Gebiet des Stahls, um am anhaltenden Bauboom in der Golfregion zu partizipieren. Wichtiger ist freilich die Aluminiumschmelze, die sich mit zweistelligen Zuwachsraten zum Kernpunkt der Industrie von Bahrain mausert. Damit steht man allerdings nicht allein; denn auch in anderen Golfstaaten wird am Aufbau einer Aluminiumerzeugung gearbeitet. Experten schätzen, dass in nur einem Jahrzehnt die Region fast die Hälfte der weltweiten Alu-Produktion bestreiten wird. Daher kennt die Bevölkerung Bahrains (700 000) das Wort Arbeitslosigkeit nicht, und es verwundert auch nicht die hohe Zahl der ausländischen Arbeitskräfte, bei denen die Inder eine dominierende Rolle spielen. Bereits 2004 steuerten die industriellen Dienstleistungen 30 Prozent des BIP bei, gefolgt von der verarbeitenden Industrie mit 13 Prozent. Insgesamt bietet das Land das Bild einer gelungenen Umstellung von der Monokultur der Ölförderung auf eine florierende, diversifizierte Wirtschaft. Auf Nachahmungen im Bereich der OPEC kann man gespannt sein. OS.