

Im Namen Allahs des Allerbarmers des Barmherzigen

## **Antwort auf eine Frage**

### **Die Provision des Käufers**

#### **Frage:**

Eine Handelsfirma für Gesundheitsprodukte bietet seinen Kunden Folgendes an:

Wenn ein Kunde ein Gesundheitsprodukt bei ihr kauft, hat er das Recht, eine „Provision“ für zwei weitere Kunden zu kassieren, die er zur Firma bringt. Beide Kunden, die er zur Firma gebracht hat, haben – sobald sie ein Produkt gekauft haben - ebenfalls das Recht, zwei Kunden zur Firma zur bringen, für die sie dann eine Provision erhalten. Der erste Käufer hat zudem das Recht, eine „reduzierte Provision“ für die vier neuen Kunden zu erhalten, die seine Kunden für die Firma angeworben haben usw.

Ist das zulässig?

#### **Antwort:**

Die Verträge im Islam sind klar und einfach, ohne irgendwelche Komplikationen. Zusammenfassend gilt grundsätzlich, dass die Realität dieser Geschäftsbeziehung sowie der Vertragspartner bekannt sein müssen. Ebenso muss man die damit verbundenen Offenbarungstexte kennen, sie studieren und den entsprechenden Rechtsspruch durch richtigen Idschtihad daraus ableiten.

Nach Untersuchung der Realität dieser Geschäftsbeziehung und der mit ihr verbundenen Offenbarungstexte wird Folgendes deutlich:

- 1) An deinem Kauf eines Gesundheitsprodukts von dieser Firma ist nichts auszusetzen. Dieser fällt unter den Begriff des Handels („Und Allah hat den Handel erlaubt“) und ist gültig. Ebenso ist es erlaubt, dass du einen Geldbetrag für die beiden Käufer erhältst, die du als Neukunden zur Firma gebracht hast. Dies fällt unter die bekannte Maklertätigkeit, die *halal* ist, weil der Gesandte Allahs (s.) sie zugelassen hat. Unter Maklertätigkeit versteht man einen Vertrag zwischen zwei Parteien. Die eine Partei ist die Firma und die andere die Person, die ihr die Käufer bringt. In diesem Falle ist es der erste Käufer (Makler). Er erhält für seine Tätigkeit vertragsgemäß einen bestimmten Lohn.

All das ist erlaubt. Es ist also zulässig, von der Firma Waren zu kaufen und für sie neue Kunden anzuwerben, die dann ebenfalls Waren kaufen. Der erste Käufer (der sie angeworben hat) erhält für die Anwerbung als Provision einen Geldbetrag.

Diesbezüglich müssen aber zwei Bedingungen erfüllt werden:

Erstens: Beim Kaufpreis der Waren darf keine maßlose Übervorteilung (Ġubn fāhisch) vorliegen. Der Kaufpreis darf also nicht weit über dem Marktpreis liegen. So darf er beispielsweise bei der Firma nicht 1000 oder 2000 betragen, wenn er auf dem Markt bei 500 liegt. Mit überwiegender Wahrscheinlichkeit liegt jedoch bei solchen Verträgen maßlose Übervorteilung (Ġubn Fāhisch) vor. So ist der Käufer bereit, das Produkt um jeden Preis zu kaufen, weil er einen Geldbetrag für zwei von ihm angeworbene Neukunden erhalten wird. Ebenso erhält er einen Betrag für die auf sie folgende Kette [Downline].

Maßlose Übervorteilung (Al-Ġubn Al-Fāhisch) ist grundsätzlich verboten. Es sei denn, der Käufer kennt den Marktpreis der Ware und ist trotzdem bereit, sie um den teuren Preis von der Firma zu kaufen. Dies könnte hier der Fall sein. So kann der Käufer den Marktpreis durchaus kennen und trotzdem bereit sein, die Ware um den übersteuerten Preis zu kaufen, weil er danach ja Geld verdienen wird.

Zweitens: Der Kauf darf nicht als Bedingung an die Maklertätigkeit gebunden sein. Mit anderen Worten dürfen beide Verträge sich nicht gegenseitig bedingen, indem Kaufvertrag und Kundenanwerbevertrag gegen Provision in einem Vertrag miteinander verknüpft sind. Das wäre unzulässig, da es sich um zwei Geschäfte in einem handeln würde, was der Gesandte Allahs (s.) verboten hat. Es entspräche dem Fall, wenn einer dem anderen sagt: „Kaufe von mir und ich heuere dich dafür an, führe Maklertätigkeit für dich durch oder kaufe dafür etwas von dir.“ Dies scheint aber hier der Fall zu sein (wie aus der Frage hervorgeht). So sind offenbar Verkauf und Maklertätigkeit in einem Vertrag miteinander verknüpft; man kauft von der Firma und wirbt für sie Kunden an.

Hält der Kaufvertrag mit der Firma diese beiden Bedingungen ein, so ist er zulässig. Es darf also keine maßlose Übervorteilung vorliegen oder aber sie erfolgt mit Wissen des Käufers um den Marktpreis und mit seinem Einverständnis. Auch darf die Maklertätigkeit nicht an den Kauf als Bedingung geknüpft sein, d. h. der Kauf von Waren muss getrennt von der Maklertätigkeit erfolgen. Wenn also der Käufer Kunden bringt und die Firma einverstanden ist, ihm dafür eine Provision zu geben, dann kann sie es tun. Bringt er keine Kunden oder ist die Firma mit einer Provisionserteilung nicht einverstanden, dann gibt sie ihm keine. Mit anderen Worten muss der Kauf vom Maklervertrag vollkommen getrennt sein.

Wenn es sich so verhält, dann sind beide Tätigkeiten zulässig: Der erste Kauf und die Maklerprovision für die beiden Kunden, die der erste Käufer angeworben hat.

- 2) Gemäß der Frage werben dann die beiden Kunden, die der erste Käufer angeworben hat, vier weitere Kunden an. D. h. jeder von beiden wirbt zwei Kunden an. Der erste Käufer erhält nun auch einen Provisionsbetrag für diese Kunden, die seine beiden Kunden angeworben haben.

Dies ist nicht zulässig, denn die Maklertätigkeit läuft zwischen dem Verkäufer und jener Person ab, die ihm Kunden bringt. Das bedeutet, dass die Maklerprovision für jene Kunden zu bezahlen ist, die die Person selbst anwirbt und nicht jemand anderer.

Es ist jedoch erlaubt, dass die Firma dem ersten Käufer von sich aus eine Zuwendung zukommen lässt für die Kunden, die ein anderer anwirbt, ohne aber dazu verpflichtet zu sein.

Zusammenfassend gilt:

1. Der Kauf eines Gesundheitsprodukts von der Firma ist korrekt, solange er nicht mit einem anderen Geschäft verknüpft wird und keine maßlose Übervorteilung vorhanden ist. Oder aber der Käufer stimmt dieser Übervorteilung zu, mit anderen Worten er kennt den Marktpreis und ist trotzdem mit dem Kauf einverstanden.
2. Dem ersten Käufer ist es erlaubt, für jeden Kunden, den er anwirbt, eine Provision von der Firma zu erhalten. (Also von den beiden Kunden, die er zuerst anwirbt.) Es steht ihm jedoch nicht zu, eine Provision für alle weiteren Kunden zu erhalten, die andere Leute anwerben. Es sei denn, er erhält sie als freiwillige Zuwendung, d. h. ohne bindenden Vertrag. Dies trifft auf jeden Käufer bei der Firma zu, sei es der erste Käufer oder die anderen, die er angeworben hat.

2. Schawwāl 1428 n. H.

13.10.2007 n. Chr.