

Im Namen Allahs des Erbarmungsvollen des Barmherzigen

Aus der Serie der Antworten von Scheich 'Aṭā' ibn Ḥalīl Abū ar-Raṣṭa, des *amīr*s von Hizb-ut-Tahrir, auf die Fragen der Besucher seiner Facebook-Seite / Rubrik *fiqhī*.

Antwort auf eine Frage

Der elektronische Handel

An Hammam Ibrahim

Frage:

As-salāmu 'alaikum wa raḥmatullāhi wa barakātuh. Möge Allah (t) euch glückliche Tage bescheren, meine Brüder im Islam.

Ich möchte Ihnen eine Frage stellen und bitte Sie, mir darauf genau zu antworten.

Frage: Ist es erlaubt, mit dem malaysischen Unternehmen DXN im Online-Handel tätig zu sein, wobei dieses Unternehmen auf den Verkauf von Nahrungsergänzungsmitteln, Shampoos, Hautcremen usw. spezialisiert ist? Dieses Unternehmen funktioniert so, dass man Produkte zu einem bestimmten Betrag kauft und einen Rabatt von sechs Prozent erhält, wenn die persönlichen Punkte die Zahl 100 erreichen. Mit zunehmender Punktezahl gewährt das Unternehmen größere Rabatte. Diese Punkte können in Geldbeträge umgewandelt werden, die entweder monatlich in einem Umschlag übergeben, als schriftliche Mitteilung zugeschickt oder auf das Bankkonto überwiesen werden. Zudem ist es möglich, Mitglieder für dieses Unternehmen zu werben. Jedes Mitglied, das bei diesem Unternehmen einkauft, sammelt Punkte, und im Gegenzug sammelt auch die Person, die das Mitglied angeworben hat, Punkte. Man kann beliebig viele Personen registrieren, und je mehr Punkte diese Personen sammeln, desto mehr Punkte erhält der Werbende selbst, was wiederum zu einem höheren Geldbetrag führt, der ihm überwiesen wird. Dieses System kann sich so weit entwickeln, dass man schließlich Partner des Unternehmens wird und astronomische Gewinne erzielt.

(Bitte recherchieren Sie gründlich zu diesem Unternehmen und geben Sie eine klare und umfassende Antwort dazu.)

Vielen Dank!

Antwort:

Wa 'alaikum as-salām wa raḥmatullāhi wa barakātuh!

Wir haben bereits eine ähnliche Frage von einer Schwester zu den Geschäftsbeziehungen mit dem malaysischen Unternehmen DXN erhalten, die wir am 7.11.2024 beantwortet haben und die ausführlicher als deine Frage ist. Ich übermittle dir die diesbezügliche Frage und unsere Antwort darauf. Vielleicht wird sie den Zweck erfüllen, *in šā' Allāh*:

[Frage: Unser ehrenwerter Scheich, *as-salāmu 'alaikum wa raḥmatullāhi wa barakātuh!*

Ich arbeite für ein malaysisches Unternehmen namens DXN, das Gesundheits- und Körperpflegeprodukte herstellt. Dort habe ich eine Freundin aus Jordanien kennengelernt, die mich in das Unternehmen aufgenommen und mir eine Mitgliedsnummer gegeben hat. Ich habe mehrere Personen gefragt, ob die Arbeit des Unternehmens *ḥalāl* oder *ḥarām* ist, und sie haben mir geantwortet, dass sie *ḥalāl* sei. Nachdem ich aber an Schulungen und Vorträgen über den Finanzplan teilgenommen habe, sind bei mir Zweifel aufgekommen, ob die Arbeit möglicherweise etwas beinhaltet, das *ḥarām* sein könnte.

Die Tätigkeit im Unternehmen basiert auf zwei Verkaufsmethoden:

Erste Verkaufsmethode: die Direktverkaufsmethode. Hierbei kaufe ich die Produkte zum Großhandelspreis mit meiner Mitgliedsnummer in den Verkaufsstellen des Unternehmens und verkaufe sie mit einem Gewinn weiter. Das Unternehmen gibt mir für jedes Produkt, das ich kaufe, eine bestimmte Anzahl von Punkten. Wenn ich jeden Monat 100 Punkte oder mehr sammle, erhalte ich einen Geldbonus, wobei mein Prozentsatz anfangs 6 % beträgt. Wenn ich jedoch weniger als 100 Punkte sammle, erhalte ich keinen Geldbonus. Die Punkte bleiben jedoch auf meinem persönlichen Konto, damit ich sie sammeln kann, um den Rang eines „Sternagenten“ („Star Agent“) zu erreichen.

Die zweite Verkaufsmethode (die ich aber noch nicht erreicht habe) ist die Methode des mehrstufigen Netzwerkmarketings. Dabei wird ein Team aufgebaut und eine Provision berechnet. Zum Beispiel stellt der Leiter S ein Team zusammen, bestehend aus X, Y und Z. Wenn jeder im Team des Leiters S 100 Punkte sammelt, erhält Leiter S seinen Gewinn nur, wenn er selbst 100 Punkte gesammelt hat. Gleichzeitig verliert jedoch niemand im Team sein Recht auf seinen Anteil.

Die Vermittlungsprovision für das Team wird wie folgt berechnet: Die Differenz zwischen dem Prozentanteil des Teamleiters und dem Prozentanteil eines Teammitglieds wird zuerst mit 35 % multipliziert und anschließend mit der Anzahl der vom Mitglied gesammelten Punkte. Die Punkte, die vom Mitglied und dem Team gesammelt werden, bleiben auf dem kumulierten Konto des Mitglieds, bis es den Rang eines Star-Agenten erreicht.

Ich bitte, die Länge der Frage und Erläuterung zu entschuldigen.

Möge Allah (t) euch schützen, um das Rechtgeleitete Kalifat zu errichten!

Ich hoffe, dass meine Frage klar geworden ist.

Möge Allah euch segnen und uns alle zu dem führen, was Ihn erfreut und zufriedenstellt!] (Ende)

Antwort: [Wa ‘alaikum as-salām wa raḥmatullāhi wa barakātuh!

Möge Allah (t) dich für dein treffliches Bittgebet für uns belohnen, auch wir bitten Allah (t) um das Beste für dich.

1. Was die erste Methode anbelangt, mit der das Unternehmen arbeitet, so hast du in deiner Frage erwähnt, dass du Waren zum Großhandelspreis kaufst und mit Gewinn verkaufst. Wenn du darüber hinaus eine bestimmte Menge an Waren nach den Vorgaben des Unternehmens verkaufst, erhältst du von ihm einen zusätzlichen Gewinn („Cash-Bonus“). Das bedeutet, das Unternehmen verpflichtet sich dazu, dir einen „Cash-Bonus“ zu geben, wenn du von Monat zu Monat die erforderliche Warenmenge verkaufst. Dies dürfte in erster Linie dazu dienen, die Agenten dazu zu animieren, ihre Verkaufsmenge zu verdoppeln.

Wenn es so ist, wie wir es oben dargelegt haben, dann ist diese Vorgangsweise islamrechtlich erlaubt, denn der Kauf von Waren zu Großhandelspreisen und deren Verkauf mit Gewinn ist zulässig und zählt zu den bekannten Handelspraktiken, die unter folgende Aussage des Erhabenen fallen:

﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾

Doch Allah hat den Handel erlaubt und den Zins verboten. (2:275) Ebenso ist es dem Unternehmen gestattet, dir eine gewisse Geldsumme zu versprechen, wenn du eine bestimmte Menge an Waren verkaufst. Dies gilt als Donation (Schenkung - *hiba*). **In einer Antwort auf eine ähnliche Frage, datiert auf den 14.05.2007, haben wir ausgeführt:**

[Demjenigen, der eine bestimmte Menge an Waren kauft, eine zusätzliche Menge als Geschenk oder Ähnliches zu überreichen, ist statthaft. Der Kauf ist korrekt und die zusätzliche Menge fällt in den Bereich der Schenkung (*hiba*) und ist ebenfalls akkurat.]

Die Erlaubnis für eine solche Geschäftsbeziehung mit dem Unternehmen gilt jedoch unter zwei Bedingungen:

Erstens: Dein Kauf sollte zu dem Großhandelspreis erfolgen, wie er auf dem Markt tatsächlich üblich ist. Das heißt, innerhalb der Grenzen des Großhandelspreises auf dem Markt, ohne dass der Preis in einer Weise überhöht ist, die zu eklatantem Wucher (*ḡubn fāḥiṣ*) führt. Dabei wird der Käufer durch Täuschung ausgenommen, indem man ihn glauben lässt, dass er einen finanziellen Bonus erhalten wird usw. ... Islamrechtlich ist der eklatante Wucher verboten (*ḥarām*). Al-Buḥārī berichtet von ‘Abdullāh ibn ‘Umar, möge Allah mit

ihnen beiden zufrieden sein, dass ein Mann dem Propheten ﷺ erzählte, er werde beim Handel betrogen. Der Prophet antwortete ihm:

«إِذَا بَايَعْتَ فُقْرًا لَا خِلَابَةَ»

Wenn du ein Kaufgeschäft abschließt, dann sag: „Kein Betrug! (lā ḥilāba)“
Ḥilāba bedeutet Überlistung bzw. Betrug, was verboten (*ḥarām*) ist.

Zweitens: Diese Verkaufsmethode muss unabhängig von der zweiten im Kontext der Frage erwähnten Methode sein. Das bedeutet, dass die Ausübung der ersten Methode getrennt von der zweiten Methode erfolgen muss. Falls jedoch eine Verbindung zwischen beiden besteht und die erste Methode eine Voraussetzung für die zweite darstellt, gilt hierfür das, was wir über die zweite Methode ausführen werden.

2. Was die zweite Geschäftsmethode des Unternehmens anbelangt, so ist die dazu gestellte Frage unklar. Allerdings scheint sie sich nicht wesentlich vom bekannten Netzwerkmarketing zu unterscheiden. Wir haben bereits in mehreren früheren Antworten das Thema Netzwerkmarketing behandelt und dessen Unzulässigkeit aus islamrechtlicher Sicht klargestellt.

Aus diesen Antworten möchte ich dir zwei zitieren, bei denen die Fragestellungen Ähnlichkeiten zu deiner Frage aufweisen:

• **Antwort auf eine Frage vom 19.8.2015** bezüglich des Unternehmens „Quest Net“, bei welchem es sich um eine Form des Netzwerkmarketings handelt:

Nach Prüfung der Realität des Unternehmens "Quest Net" und der unterschiedlichen Methoden, mit denen es operiert, obwohl die Grundidee dieselbe ist, nämlich die Zusammenarbeit des Unternehmens mit Vermarktern, die ihrerseits Käufer ("Kunden") anwerben. Dafür gewährt ihnen das Unternehmen unter bestimmten Bedingungen eine Provision. D. h., sie fungieren als Makler für das Unternehmen, indem sie Käufer anwerben und dafür eine Provision erhalten ...

Bei genauer Untersuchung des Sachverhalts dieses Geschäftsmodells wird Folgendes ersichtlich:

Erstens: Diese Art von Unternehmen operiert mit einem derartigen Netzwerk bei der Vermarktung verschiedener Produkte. Sie stellen denjenigen, die ihre Produkte vertreiben, die Bedingung, dass sie zunächst selbst von diesen Produkten etwas kaufen. Danach gewähren sie ihnen das Recht, Kunden für das Unternehmen anzuwerben, und zahlen ihnen eine Provision dafür. Das heißt, sie agieren als Vermittler für das Unternehmen, bringen Käufer und erhalten dafür eine Provision. Es wird jedoch keine Provision gezahlt, bevor sie sechs Kunden gewinnen, wie im Falle der Frage aus Zentralasien, oder zwei Kunden im Falle der Frage aus einer anderen Region, und zwar gemäß dem Programm, das das Unternehmen für diesen Zweck erstellt hat.

Mit anderen Worten erhält der erste Käufer eine Provision für die zwei (oder sechs) Personen, die er selbst gewinnen konnte, und eine zusätzliche Provision für die vier (oder sechs) Personen, die von den beiden Erstangeworbenen gewonnen wurden.

Die Maklertätigkeiten werden auf diese Weise fortgesetzt, das heißt in Form einer Maklersequenz bzw. eines Marketingnetzwerks.

Zweitens: Diese Art von Geschäftstätigkeit widerspricht dem islamischen Recht aus folgenden Gründen:

1. Die Firma stellt als Bedingung, dass der "Vermarkter" Produkte von ihr kauft, um das Recht zu erhalten, als Vermittler auf Provisionsbasis für sie tätig zu sein, d. h. Kunden für sie zu gewinnen und dafür eine Provision zu erhalten, sei es nach dem Anwerben von sechs Käufern oder dem Anwerben von zwei Käufern.

Das bedeutet, dass der Kaufvertrag und der Maklervertrag zwei Verträge in einem sind bzw. dass zwei Geschäfte in einem abgeschlossen werden, da sie aneinander geknüpft sind. **Und das ist islamrechtlich verboten (*ḥarām*)**. So heißt es im Hadith:

«نَهَى رَسُولُ اللَّهِ ﷺ عَنْ صَفَقَتَيْنِ فِي صَفَقَةٍ وَاحِدَةٍ»

Der Gesandte Allahs (s) untersagte es, zwei Geschäfte in einem abzuschließen. Bei Aḥmad in geschlossener Kette über ‘Abd ar-Raḥmān ibn ‘Abdillāh ibn Mas‘ūd von seinem Vater tradiert. Dies wäre so, als ob ich dir sagen würde: *Wenn du mir verkaufst, dann miete ich von dir; oder: dann vermarkte ich für dich; oder: dann kaufe ich von dir (noch andere Waren) usw.* – Es ist offensichtlich, dass genau dieser Sachverhalt gemäß der Fragestellung vorliegt. So sind das Verkaufsgeschäft und die Vermittlungstätigkeit in einem einzigen Vertrag kombiniert worden: die Verpflichtung, von der Firma zu kaufen, als Bedingung dafür, Vermittlungstätigkeiten für sie durchzuführen, d. h. Vermarktungstätigkeiten gegen Provision für die Käufer durchzuführen, die man der Firma vermittelt.

2. Die Maklertätigkeit ist ein Vertrag zwischen dem Verkäufer und der Person, die ihm Kunden vermittelt. Die Maklerprovision in diesem Vertrag bezieht sich ausschließlich auf die Kunden, die die Person selbst dem Unternehmen zuführt, und nicht auf Kunden, die von anderen vermittelt werden. Da jedoch in der geschilderten Geschäftskonstellation des Unternehmens die Maklerprovision vom „Vermarkter“ sowohl für die von ihm selbst vermittelten Kunden als auch für die von anderen vermittelten Kunden eingenommen wird, widerspricht dies dem Maklervertrag.

3. Der Kaufpreis, den das Unternehmen verlangt, ist maßlos überhöht, wodurch es zu einer eklatanten Übervorteilung kommt (*ḡubn fāḥiṣ*). Obwohl dem Käufer dies bewusst ist, bleibt das Ganze nicht ohne Täuschung, da das

Unternehmen manipulative Methoden in der Vermarktung seiner Produkte anwendet. Diese verleiten den Käufer dazu, einen überhöhten Preis für ein Produkt zu zahlen, dessen tatsächlicher Wert nur einen Bruchteil dessen ausmacht. Und das geschieht aufgrund der Versprechen des Unternehmens von einer "glänzenden" Zukunft für den Käufer. Denn dieser soll die Möglichkeit erhalten, das Produkt des Unternehmens weiterzuverkaufen und dadurch eine Provision für neue Käufer zu verdienen, die er dem Unternehmen zuführt und ebenso für Käufer, die von seinen ursprünglichen Käufern angeworben werden!

Wenn nun der Käufer keine weiteren Käufer herbeibringen kann, insbesondere derjenige unter ihnen, der am Ende der Käuferkette steht, dann hat ihn die Täuschung in vollem Umfang erfasst: Er hat einen hohen Preis für ein Produkt bezahlt, das nicht einmal ein Zehntel dessen wert ist, was er gezahlt hat, und damit viel Geld verloren! Im Islam ist eine solche Täuschung bzw. Überlistung verboten. Der Gesandte Allahs ﷺ sagte dazu:

«الْخَدِيعَةُ فِي النَّارِ...»

Die Täuschung ist im Feuer [...]. Bei al-Buḥārī von ibn Abī Aufā in geschlossener Kette tradiert. Auch sprach der Gesandte Allahs (s) zu einem Mann, der bei Kaufgeschäften betrogen wurde:

«إِذَا بَايَعْتَ فُقْرًا لَا خِلَابَةَ»

Wenn du ein Kaufgeschäft abschließt, dann sag: „Kein Betrug! (lā ḥilāba)“ Bei al-Buḥārī in geschlossener Kette von ‘Abdullāh ibn ‘Umar, möge Allah mit ihnen beiden zufrieden sein, tradiert. *Ḥilāba* ist die Täuschung bzw. der Betrug. Dies ist der Wortlaut des Hadithes. Aus seinem Sinngehalt geht hervor, dass die Täuschung - der Betrug - verboten ist (*ḥarām*). **Folglich ist diese Art von Geschäftsbeziehung islamrechtlich unzulässig.**

Zusammenfassend lässt sich also sagen, dass die Geschäftstätigkeit der Firma "Quest Net" gemäß der in den Fragen beschriebenen Weise dem islamischen Recht widerspricht.] Zitatende

Das ist meine überwiegende Ansicht zu dieser Frage, doch Allah ist wissender und weiser.

Und dies bedeutet, dass die oben erwähnte zweite Geschäftsmethode dem islamischen Recht zuwiderläuft. 7.11.2024]

Ich hoffe, dass unsere oben erwähnte Antwort ausreicht und den Zweck erfüllt, möge Allah uns Beistand sein].

Euer Bruder ‘Aṭā’ ibn Ḥalīl Abū ar-Raṣṭa

17. Ğumādā l-Āḥira 1446 n. H.

19.12.2024 n. Chr.