

Farhoush, Azadeh

Article

Leasing als shariakonformes Finanzierungsinstrument

Leasing - Wissenschaft & Praxis

Provided in Cooperation with:

Universität zu Köln, Forschungsinstitut für Leasing

Suggested Citation: Farhoush, Azadeh (2007) : Leasing als shariakonformes Finanzierungsinstrument, Leasing - Wissenschaft & Praxis, ISSN 1611-4558, Forschungsinstitut für Leasing an der Universität zu Köln, Köln, Vol. 5, Iss. 2, pp. 45-81

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/60288>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Leasing als shariakonformes Finanzierungsinstrument

Dipl.-Wirt.-Inf. Azadeh Farhoush

Gliederung	Seite
1. Einleitung	47
2. Das islamische Bankensystem	48
2.1 Grundlagen des islamischen Rechtssystems	48
2.2 Ursachen einer shariakonformen Finanzierungsweise	49
2.3 Schlüsselprinzipien des Islamic Bankings	50
3. Shariakonforme Finanzierungsinstrumente	52
3.1 Profit-and-Loss-Sharing-Instruments	53
3.2 Non-Profit-and-Loss-Sharing-Instruments	53
4. Shariakonformes Leasing in der Theorie	55
4.1 Gestaltung eines shariakonformen Leasingvertrages	56
4.2 Anforderungen an das Leasingobjekt	58
4.3 Spezielle Ijarah-Konstruktionen	59
4.4 Vergleich mit dem konventionellen Leasing	60
4.4.1 Grundlegende Rechte und Pflichten	61
4.4.2 Zusammensetzung der Leasingrate	63
4.4.3 Vertragsende	64
5. Expertenbefragung zum islamischen Markt	65
5.1 Markt und Marktteilnehmer	65
5.2 Produkte	70
5.3 Ijarah	71

5.4	Zusammenfassung und Ergebnis	75
6.	Schlussbemerkung	77
7.	Glossar	78
8.	Literatur	79

1. Einleitung

Mit einer zweistelligen jährlichen Wachstumsrate gehört das auf dem islamischen Recht, der Sharia¹, basierende Bankensystem zu den am schnellsten expandierenden Wirtschaftszweigen. Insgesamt wird das Volumen shariakonformer Investitionen aus islamischen Ländern auf 0,5 Bio. USD und das liquide Vermögen allein in den Golfstaaten auf 2,4 Bio. USD geschätzt. Dem Middle East Economic Digest zufolge sollen am Persischen Golf Projekte im Wert von 1,0 Bio. USD sich in der Umsetzung befinden oder geplant sein.² Weiterhin nimmt man an, dass das Privatvermögen in den Golfstaaten der arabischen Halbinsel rund 1,5 Bio. USD beträgt, wovon circa 0,4 Bio. USD von internationalen und etwa 0,25 Bio. USD von islamischen Instituten verwaltet werden.³

Mit der Gründung der Islamic Development Bank im Jahre 1970 durch die Organization of the Islamic Conference wurde ein Grundstein gelegt, um die wirtschaftliche Entwicklung und den sozialen Fortschritt der islamischen Gesellschaft unter Beachtung der Prinzipien der Sharia zu fördern.⁴ Im weiteren Verlauf bildeten sich weitere Institutionen, die die Erstellung von Standards im Bereich des Islamic Bankings zu einer ihrer Hauptaufgaben gemacht haben, wie z. B. die Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions im Jahre 1990 und das Islamic Financial Services Board im Jahre 2002.⁵

Auch über den Nahen und den Mittleren Osten hinaus besteht ein Bedarf nach islamischen Finanzierungsinstrumenten. Großbritannien gründete mit der Islamic Bank of Britain in London im Jahre 2002 die erste vollislamische Bank in Europa. Die Faisal Private Bank ist die erste nach islamischen Prinzipien tätige schweizerische Bank, die Tayseer Bank France soll in Frankreich etabliert werden und auch deutsche Banken sind in diesem Geschäftsfeld aktiv.⁶

Bei strenger Auslegung der Sharia darf nach muslimischen Gesichtspunkten kein Vermögenszuwachs durch eine reine Finanztransaktion erzielt werden.

¹ Alle islamischen Begriffe dieses Beitrags werden im Glossar erläutert.

² Vgl. Bundesagentur für Außenwirtschaft (2006), S. 1.

³ Vgl. Siddiqui (2005), S. 98.

⁴ Vgl. Organization of the Islamic Conference (o. J.).

⁵ Vgl. El-Mogaddedi (2007).

⁶ Vgl. Kubsova (2007).

Dadurch dass bei Leasingverträgen Eigentums- und Nutzungsrechte auseinanderfallen und der Leasingnehmer lediglich ein Entgelt für die Nutzung des Objekts zahlt, werden die ethischen Anforderungen von Koran und Sharia beachtet. Als dem konventionellen Leasing ähnelndes Produkt ist im islamischen Rechtsgebiet Ijarah anzutreffen, das in diesem Beitrag näher beleuchtet wird.

2. Das islamische Bankensystem

2.1 Grundlagen des islamischen Rechtssystems

Normative Basis aller Lebensbereiche ist für die Muslime die Sharia, die die Pflichten des Einzelnen sowohl hinsichtlich der religiösen Praxis als auch im Hinblick auf die Gemeinschaft vorgibt. Da alle Lebensbereiche von den Geboten der Sharia durchdrungen werden, gibt es keinen von der Religion abgetrennten Bereich. Demnach werden Religion und Staat für untrennbar erachtet, so wie es z. B. im Iran praktiziert wird.⁷

Dementsprechend stellt die Sharia in den meisten islamischen Ländern eine wesentliche, teilweise sogar die einzige Rechtsgrundlage dar, so dass eine säkulare, von religiösen Normen abgekoppelte Rechtsprechung oft nicht vorzufinden ist. Die Sharia ist dabei nicht als einheitliches Gesetzbuch zu verstehen, sondern vielmehr als Rechtsgebäude, das auf vier Quellen basiert.

In erster Linie basiert die Sharia auf dem Koran, weshalb sie als unveränderlich sowie als ewig gültig und anwendbar gilt. Da der Koran jedoch nicht jede Situation des Lebens abdeckt, wird seit jeher die Sunna als zweite Rechtsquelle hinzugezogen. Sie umfasst die Verhaltensweisen und Äußerungen Muhammads (saws⁸), die in sogenannten Hadithen gesammelt und überliefert worden sind. Zu unterteilen sind die Hadithe in einen nichtrechtlichen sowie einen rechtlichen Bereich. Wer den rechtlichen Regelungen der Überlieferung nicht folgt, begeht eine Sünde und eine Straftat.

⁷ Vgl. Bi-Azar Shirazi (1996), S. 20 ff.

⁸ Saws steht für den arabischen Wortlaut „sallal-lahu àlaihi wa sallam“ und bedeutet in etwa „Allahs Segen und Friede auf ihm“.

Als dritte Quelle gilt das Ijma, das die Konsensbildung der Rechtsgelehrten in Rechtsfragen umfasst. Die Legitimität des Ijma als Rechtsquelle beruht auf dem Grundgedanken, dass der Konsens der Gelehrten niemals im Widerspruch zum Koran und zur Überlieferung stehen kann. Da nicht alle Rechtsfälle anhand der genannten Quellen gelöst werden konnten, bestand die Notwendigkeit, vorliegende Rechtsvorschriften, die man aus den ersten drei Quellen abgeleitet hatte, durch Analogie auf neue Fälle zu übertragen. Somit ist der Analogieschluss, Qiyas, als vierte anerkannte Quelle der Sharia zu sehen.⁹

Die Fiqh ist für die Interpretation, die Pflege sowie die Entwicklung der Sharia zuständig.¹⁰ Um Entscheidungen und Urteile zu treffen, werden die vier Quellen von den Rechtsgelehrten zu Rate gezogen und individuell interpretiert. Jede Person oder Instanz kann zur Entscheidungsfindung einen Rechtsgelehrten aufsuchen. Dieser hat die erläuterten Rechtsquellen entsprechend ihrer Reihenfolge anzuwenden und durch selbstständige Interpretation eine Entscheidung zu treffen, die in einer Fatwa¹¹ niedergeschrieben wird. Da zwei Rechtsgelehrte prinzipiell zu unterschiedlichen oder gegensätzlichen Entscheidungen gelangen können, existiert die grundlegende Problematik, dass sich für die Durchsetzung verschiedener Vorhaben bewusst an den entsprechenden Rechtsgelehrten gewandt werden kann.

2.2 Ursachen einer shariakonformen Finanzierungsweise

Das Ziel des Islamic Bankings ist es, die Ersparnisse der Muslime zusammenzuführen und für Investitionen bereitzustellen, die mittels geprüfter islamischer Methoden einen Beitrag für die Gemeinschaft und für jeden Einzelnen leisten. Als Gründe für ein islamisches Bankensystem sind somit insbesondere ethische, moralische und soziale Aspekte zu sehen, die im Islam mit den finanziellen Aspekten auf einer Ebene stehen.¹²

⁹ Vgl. Tamer (2003), S. 21 f.

¹⁰ Vgl. Tamer (2003), S. 19.

¹¹ Fatwas sind lediglich in den Ländern gesetzlich bindend, in denen die Sharia die höchste Quelle der Gesetzgebung bildet, wie z. B. im Iran.

¹² Vgl. Hassaan (2005).

Ein zentraler Grundsatz der Sharia so wie ein entscheidender Unterschied zum konventionellen Bankensystem ist das Verbot, Gewinne ohne den Einsatz von Risiken zu erwirtschaften. Dieses Zinsverbot wird in verschiedenen Versen des Korans erwähnt und untersagt den vorbestimmten Zuwachs von investiertem Kapital aus einer reinen Finanztransaktion. Als eine Konsequenz hieraus ergibt sich ein generelles Verbot konventioneller Banken.¹³

Weiterhin ist einer Privatperson die Kreditaufnahme lediglich dann gestattet, wenn sie sich in einer Notsituation befindet, d. h. es darf kein Geld ausgeliehen werden, um über den Verhältnissen zu leben. Daher ist es aus moralischer Sicht nicht korrekt, dieser Notleidenden Person zusätzlich Zinsen abzuverlangen.¹⁴

Grundsätzlich sind beide Vertragspartner einer Finanzierungsbeziehung Risiken ausgesetzt. Ein Kreditnehmer erwirtschaftet eventuell keinen Gewinn, muss aber dennoch den Kredit zuzüglich einer Gebühr zurückzahlen. Ein Kreditgeber erleidet z. B. bei einer hohen Inflationsrate real Verluste. Nach islamischer Auffassung sollten deswegen Gewinne und Verluste von Kapitalgeber und -nehmer gemeinsam getragen werden. Durch Kooperation, Partnerschaft und Übernahme von Verantwortung kann jeder Teilhaber einer Unternehmung Gerechtigkeit, gegenseitige Unterstützung für die Vertragspartner und Gesellschaft sowie soziale Harmonie gewährleisten. Außerdem sollen Korruption, unethischen Handlungen, Wucher und Monopolbildung, aus denen sich gesellschaftsschädigende Vorteile für einen Einzelnen ableiten lassen, vorgebeugt werden.¹⁵

2.3 Schlüsselprinzipien des Islamic Bankings

Um den Anforderungen einer sharia-konformen Finanzierungsweise gerecht zu werden, sind zusätzlich folgende Prinzipien zu beachten:

¹³ Vgl. Nienhaus (1986), S. 10; Mosaviian (2004), S. 117 ff.; Hedayati et al. (2006), S. 13.

¹⁴ Vgl. Afzal (2001), S. 16.

¹⁵ Vgl. Altundag / Haldi (2005), S. 24; Behmand / Bahmani (2005), S. 38 f.; Iqbal / Molyneaux (2005), S. 7 ff.

- Verbot des Erwirtschaftens von Geld mittels Geld:
Geld wird nur als Tauschmittel und nicht als Gebrauchsgut oder Handelsprodukt eingesetzt. Falls dennoch Geld gegen Geld gehandelt wird, müssen die Gewinn- und Verlustzahlungen auf beiden Seiten gleich groß sein.¹⁶
- Verbot von Spekulation (Gharar):
Erfasst wird hierbei jede Form der Spekulation. Für ein Wirtschaftssystem bedeutet dies als Konsequenz, dass Preise immer im Voraus festgelegt werden müssen und nichts verkauft werden darf, was nicht besessen wird. Damit fallen Options- und Futurekontrakte sowie Forward-Geschäfte weg. Auch konventionelle Versicherungen sind aus diesem Grund verboten, da der Versicherte eine feststehende Prämie zu zahlen hat, die Versicherungsleistung jedoch unsicher hinsichtlich Eintritt und Höhe ist.¹⁷
- Vermeidung von Geschäften mit verbotenen Bereichen (Haram):
Unter Haram fällt alles nach den Prinzipien der Sharia Verbotene, wie z. B. Bereiche, die mit Alkohol, Glücksspiel, Schweinefleisch, Pornografie, Homosexualität, Imitation und Waffen in Zusammenhang stehen. Investitionen in diese Bereiche und der Handel mit diesen Bereichen sind strikt verboten. Nur was islamisch legitim ist (Halal), darf unterstützt werden. Halal-Ausgaben sind verbunden mit Mäßigung sowie Vermeiden von Luxus und Verschwendung.¹⁸
- Investitionsförderung zur Vermeidung von Horten:
Es ist absolut verboten, Lebensmittel oder sonstige Güter zu horten, um einen Preisanstieg zu bewirken. Um dies zu verhindern, ist Zakat als jährliche Pflichtabgabe festgesetzt. Diese privat zu entrichtende Zahlung in Höhe von 2,5 % soll dazu beitragen, dass sich das Geld im Wirtschaftskreislauf bewegt, um eine für die Allgemeinheit sinnvolle Einkommensverteilung zu gewährleisten und gesellschaftliche Entwicklung zu ermöglichen. Stark verschuldete Unternehmen sind dabei als Investitionsobjekte ausgenommen.¹⁹

¹⁶ Vgl. Bi-Azar Shirazi (2004), S. 232 f.

¹⁷ Vgl. OICV-IOSCO (2004), S. 7 f.

¹⁸ Vgl. Bi-Azar Shirazi (1996), S. 329 f.

¹⁹ Vgl. Bi-Azar Shirazi (2004), S. 76 f.; Mosaviian (2004), S. 117 ff.

Um all diese Aspekte einhalten zu können, besteht die Notwendigkeit eines eigenen Bankensystems mit speziell entwickelten Produkten, die sowohl wirtschaftliches Handeln ermöglichen als auch die Prinzipien des islamischen Rechts befolgen. In der Regel werden die Produkte und Finanzierungsmöglichkeiten von einem Sharia-Board, einer Kommission islamischer Gelehrter, auf ihre Konformität mit dem islamischen Recht überprüft. In praxi gibt es eine große Anzahl an Sharia-Boards in den einzelnen Ländern, so dass eine Meinungsvielfalt nicht auszuschließen ist.²⁰ Da ein Sharia-Board-Gelehrter – ähnlich wie ein Aufsichtsratsmitglied im hiesigen Wirtschaftssystem – mehreren Boards angehören kann, spielt bereits die Zusammensetzung dieser Prüfungskommission eine entscheidende Rolle. So lässt z. B. eine konservative Zusammensetzung ein eher streng religiöses Urteil erwarten.

Grundsätzlich kann sich jedes Finanzierungsinstitut aussuchen, ob und mit welchem Sharia-Board es zusammenarbeiten möchte. In einigen Ländern, wie z. B. im Iran, existiert eine zentrale Kommission aus zwölf islamischen Gelehrten, die die Gesetze des Landes auf ihre Shariakonformität überprüft.²¹

3. Shariakonforme Finanzierungsinstrumente

Die gegenwärtig überwiegend genutzten shariakonformen Finanzierungsmethoden lassen sich in zwei Bereiche unterteilen (vgl. Tab. 1).

Profit-and-Loss-Sharing-Instruments		Non-Profit-and-Loss-Sharing-Instruments	
Musharakah	Profit and loss sharing agreement	Murabaha	Cost plus financing
Mudarabah	Profit sharing agreement	Sukuk	Islamic obligation
		Qard al-Hasanah	Beneficial loan
		Ijarah	Leasing

Tab 1: Übersicht über shariakonforme Finanzierungsinstrumente

²⁰ Vgl. Altundag / Haldi (2005), S. 43 ff.

²¹ Vgl. Mosaviian (2004), S. 43.

Profit-and-Loss-Sharing-Instruments stellen eine Art von Partnerschaftsverträgen dar, bei denen alle Parteien sowohl am Gewinn als auch am Verlust eines Projekts beteiligt werden. Bei Non-Profit-and-Loss-Sharing-Instruments ist es nicht erforderlich, dass alle Parteien Kapital in das Vertragsverhältnis einbringen. Generell gilt in diesem Zusammenhang jede Finanztransaktion so lange als zulässig, wie es auf Basis der Sharia keine gesicherte Grundlage für ein Verbot gibt.²²

3.1 Profit-and-Loss-Sharing-Instruments

Bei einem Musharakah gehen zwei oder mehr Parteien eine Partnerschaft zur Finanzierung eines Investitionsprojektes oder eines Wirtschaftsgutes ein. Hierbei bringen alle Parteien Kapital in Form von Bargeld, Gütern, Utensilien, Arbeitskraft u. ä. ein. Sowohl Gewinne als auch Verluste werden nach einem im Voraus festgelegten Verteilschlüssel von allen Parteien getragen. Somit ist Musharakah mit einem Joint Venture vergleichbar.²³

Ein Mudarabah-Vertrag ähnelt einer stillen Gesellschaft, indem der Kapitalgeber einem Kapitalnehmer Investitionsmittel zur Durchführung eines Projektes zur Verfügung stellt. Als besondere Eigenschaft sollte der Kapitalnehmer bereits Arbeitserfahrung auf dem Gebiet des durchzuführenden Projektes aufweisen können. Die aus dem Projekt resultierenden Gewinne sind gemäß eines im Voraus festgelegten Schlüssels zwischen beiden Parteien aufzuteilen. Finanzielle Verluste werden vom Kapitalgeber hingegen alleine getragen, während der Kapitalnehmer in diesem Fall auf seinen Lohn für die getätigte Arbeit verzichten muss.²⁴

3.2 Non-Profit-and-Loss-Sharing-Instruments

In der ursprünglichen islamischen Bedeutung ist unter Murabaha ein Kaufvertrag zu verstehen. Eine Bank erwirbt hierbei im Auftrag des Kunden ein bestimmtes Gut zu einem im Voraus festgelegten Preis von einem Dritten und

²² Vgl. Hassaan (2005), S. 2.

²³ Vgl. Iqbal / Molyneux (2005), S. 20; OICV-IOSCO (2004), S. 11.

²⁴ Vgl. Hassaan (2005), S. 112 ff.; Iqbal / Molyneux (2005), S. 21.

verkauft es daraufhin unter Berücksichtigung einer Gewinnmarge an den Kunden weiter. Bei Murabaha handelt es sich demnach nicht um eine reine Finanztransaktion. Sowohl der Einkaufspreis als auch die Marge müssen im Vorfeld vertraglich vereinbart werden. Murabaha wird i. d. R. als kurzfristiges Instrument zur Handelsfinanzierung genutzt.²⁵

Sukuk ist vergleichbar mit einer konventionellen Obligation. Allerdings muss ein Sukuk mit einem materiellen oder immateriellen Vermögenswert unterlegt werden, der Gegenstand eines shariakonformen Vertrages, z. B. eines Ijarah-Vertrages, sein sollte. Der Halter des Sukuk erhält das Eigentum an diesem Vermögenswert sowie das Recht zur Vereinnahmung der daraus entstehenden Einnahmen. Ähnlich den Asset-Backed-Securities-Konstruktionen wird bei vielen Sukuk-Strukturen ein Special Purpose Vehicle (SPV) gegründet, um darüber die Verbriefung zu gestalten. Am Markt befinden sich verschiedene Finanzierungsstrukturen mit Sukuk, wie z. B. Sukuk al-Ijarah, Sukuk al-Mudarabah und Sukuk al-Musharakah.²⁶

Bei Qard al-Hasanah handelt es sich um einen zinslosen Kredit, den eine Bank Unternehmen oder bedürftigen Privatpersonen zur Finanzierung eines bestimmten Vorhabens gewährt. In der Regel handelt es sich um Projekte, aus denen ein Nutzen für die Gesellschaft entsteht, wie z. B. in der Landwirtschaft. Privatpersonen benötigen den Kredit bspw. zur Finanzierung von Medikamenten. Der Kreditnehmer hat exakt den geliehenen Betrag zurückzuzahlen, wobei die Bank das Recht hat, zusätzlich eine fixe Bearbeitungsgebühr zu verlangen. Qard al-Hasanah kommt auch in Form von Girokonten oder zinslosen Sparbüchern vor. Hierbei wird der Bank Geld geliehen, von dem ein Teil an Bedürftige weitergegeben und der Rest investiert wird.²⁷

Ijarah ist die islamische Form von Leasing und stellt wie Murabaha ursprünglich einen Kaufvertrag dar, bei dem jedoch anstelle des Eigentums am jeweiligen Wirtschaftsgut das Recht zu dessen Nutzung übertragen wird.²⁸ Für eine

²⁵ Vgl. Farahani (1995), S. 24; Iqbal / Molyneux (2005), S. 22; Yasseri (2000), S. 13.

²⁶ Vgl. El-Mogaddedi (2007), S. 3.

²⁷ Vgl. Mosaviian (2004), S. 143.

²⁸ Unter Ijarah fällt ebenfalls die Inanspruchnahme von Dienstleistungen bzw. der Arbeitskraft einer Person gegen Lohnzahlung, was in dieser Arbeit außer Acht gelassen wird. Vgl. Usmani (o. J.), S. 2.

Finanzierungsform bedeutet dies, dass ein Leasinggeber (Mu'jir) im Auftrag des Leasingnehmers (Musta'jir) ein Wirtschaftsgut erwirbt und diesem dann über eine bestimmte Zeitspanne hinweg und gegen Zahlung einer vertraglich vereinbarten Leasingrate das Nutzungsrecht gewährt. Um Spekulationen zu vermeiden, ist das gesamte Nutzungsentgelt bereits im Voraus festzusetzen. Der Mu'jir behält dabei das Eigentum an dem verleasten Objekt und hat alle damit verbundenen Risiken und Pflichten zu tragen. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, im Voraus einen Eigentumsübergang zu bestimmten Bedingungen zum Ende der Grundlaufzeit zu vereinbaren (Ijarah wa Iqtina).

4. Shariakonformes Leasing in der Theorie

Bei einem Ijarah-Vertrag handelt es sich um einen Tauschvertrag von Nutzung gegen Entgelt, der durch das beiderseitige Einverständnis von Leasinggeber und -nehmer rechtskräftig wird. Gemäß den Prinzipien der Sharia ist es möglich, einen Ijarah-Vertrag für einen Zeitpunkt in der Zukunft abzuschließen. Hierzu ist es jedoch notwendig, dass das Nutzungsentgelt nach Erhalt des Leasingobjektes gezahlt wird.²⁹ Weiterhin stellt der Leasingvertrag ein verbindliches Abkommen der beteiligten Parteien dar, das grundsätzlich nicht einseitig aufgelöst werden darf, außer

- es liegt der Tatbestand eines Vertragsbruchs vor,³⁰
- das Wirtschaftsgut weist einen Mangel auf, der vom Leasingnehmer bei Vertragschluss nicht entdeckt worden oder während der Leasingperiode aufgetreten ist,
- das Leasingobjekt erleidet einen Totalschaden, was somit zu einem Verlust des Vertragsgegenstandes führt, oder
- ein Todesfall eines Vertragspartners tritt ein, wobei hier die Meinungen der Rechtsschulen auseinander gehen.³¹

²⁹ Vgl. Usmani (o. J.), S. 5.

³⁰ Vgl. Hussain (2005), S. 2.

³¹ Vgl. Hassaan (2005), S. 98 f.

Mit wenigen Ausnahmen sind sich die islamischen Juristen darüber einig, dass Ijarah shariakonform und damit generell erlaubt ist. Die Vertreter der Mindermeinung wenden ein, dass der vollständige Nutzen des Wirtschaftsgutes zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses noch nicht existiert, sondern sich schrittweise über die Zeit entwickelt. Somit handele es sich bei einem Ijarah-Vertrag um den nicht-shariakonformen Verkauf eines nicht existenten Gutes. Dem hält die Mehrheit der Gelehrten entgegen, dass der Nutzenzuwachs bei Vertragsabschluss zwar nicht unmittelbar existiere, über die Laufzeit aber äußerst wahrscheinlich sei.³² Es ist demnach von einer allgemeinen Legitimität des islamischen Leasingvertrages auszugehen.

4.1 Gestaltung eines shariakonformen Leasingvertrages

Die Grundform eines Ijarah-Vertrages weist prinzipiell große Ähnlichkeit zum Operate-Leasing auf, wobei die vereinbarte Grundmietzeit in der Regel kürzer ist als die gesamte Nutzungsdauer des Leasingobjektes. Somit trägt der Leasinggeber die daraus entstehenden Risiken, wie z. B. das Verwertungsrisiko. Darüber hinaus kann natürlich ebenfalls eine längere Grundmietzeit festgelegt werden, die etwa der wirtschaftlichen Lebensdauer des Objektes entspricht. In diesem Fall werden sämtliche Kosten des Leasinggebers durch die erhaltenen Leasingraten bereits beim ersten Ijarah-Verhältnis gedeckt. Daher erfolgt i. d. R. nach Beendigung des Vertrages der Eigentumsübergang des Leasingobjektes vom Leasinggeber auf den Leasingnehmer, wobei diese Regelung Ähnlichkeit zu einem Finanzierungsleasingvertrag mit Kaufoption (Ijarah wa Iqtina) aufweist.³³

Um Rechtsstreitigkeiten nach Beendigung des Leasingverhältnisses vorzubeugen, sollte der Ijarah-Vertrag ebenfalls eine Klausel zu den Modalitäten des Eigentumsübergangs enthalten. Ein Problem tritt jedoch insofern auf, als nach Auffassung der islamischen Jurisprudenz eine Vereinbarung keine weitere Vereinbarung beinhalten darf. Denn wenn dadurch die erste zur Bedingung für die zweite wird, wird die Shariakonformität angegriffen. Mittlerweile hat man diese

³² Vgl. Al-Zuhayli (1997), S. 385 f.; Sure 65 Vers 6 und Sure 28 Verse 26-27.

³³ Vgl. Usmani (o. J.), S. 10 ff.

Ansicht überwiegend liberalisiert; der Ijarah-Vertrag sollte eine solche Bedingung zwar prinzipiell nicht enthalten, der Leasinggeber kann aber bereits bei Vertragsabschluss ein einseitiges Versprechen hierzu abgeben. Sofern lediglich der Versprechensgeber durch sein Zugeständnis gebunden ist, einen in der Zukunft liegenden Vertrag einzugehen, ist es nach islamischer Ansicht erlaubt. Die Konditionen für den Verkauf müssen jedoch bereits bei Abgabe des Versprechens festgelegt werden, wobei ebenfalls eine Schenkung vereinbart werden kann.

Im Falle einer Eigentumsübertragung wird im Anschluss an das Ijarah-Verhältnis ein Kaufvertrag abgeschlossen. Eine wichtige Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass der Leasingnehmer all seinen Verpflichtungen vertragsgemäß nachgekommen ist.³⁴ Der Leasinggeber kann sich absichern, indem er in die Leasingraten zusätzlich zum Kosten- und Gewinnanteil einen Betrag einrechnet, der als Pfand des Leasingnehmers für einen Eintritt in den Kaufvertrag am Ende der Laufzeit anzusehen ist.

Bei einer für Ijarah wa Iqtina charakteristischen langen Laufzeit, ist es für den Leasinggeber aufgrund von unvorhersehbaren Marktentwicklungen oft nicht vorteilhaft, von vornherein eine Rate für die gesamte Laufzeit festzulegen. Zur Lösung dieses Problems werden dem Leasinggeber grundsätzlich zwei Möglichkeiten eingeräumt:

- Im Vertrag kann eine Ratenprogression festgelegt werden, z. B. steigen die Leasingzahlungen nach einem Jahr um 3 % an.
- Es kann eine kurze Leasingperiode bestimmt werden, nach der die Möglichkeit besteht, den Vertrag mit neuen Konditionen zu verlängern.

Einige islamische Banken tendieren dazu, statt fixer Zahlungen variable Leasingraten zu vereinbaren, die sich nach Referenzzinssätzen richten. Wenn es sich z. B. um eine Finanzierung in Dirham³⁵ handelt, wird die Emirates Inter Bank Offered Rate betrachtet. Handelt es sich um eine Finanzierung in USD,

³⁴ Vgl. Iqbal / Molyneux (2005), S. 24.

³⁵ Währung der Vereinigten Arabischen Emirate.

GBP oder EUR, legt man die London Inter Bank Offered Rate zugrunde. Diese Methode wird jedoch nur von wenigen Kreditinstituten befürwortet, weil sich die Veränderung des Zinssatzes nicht voraussagen lässt und dann der Spekulationsfall vorliegt.³⁶

Islamische Gelehrte einigten sich darauf, dass alles, was in einem Kauf als Zahlungsmittel akzeptiert wird, auch in einem Ijarah-Vertrag akzeptabel ist.³⁷ Im Falle einer verspäteten Zahlung oder eines Zahlungsausfalls hat der Leasinggeber das Recht, dem Leasingnehmer eine Geldstrafe aufzuerlegen, wobei die Gelder, die dem Leasinggeber auf diese Weise zufließen, für wohltätige Zwecke gespendet werden müssen.³⁸ Des Weiteren hat der Leasinggeber das Recht, eine gezahlte Kautionszahlung zu behalten, falls er Reparaturen am zurückgegebenen Objekt vornehmen muss, für die der Leasingnehmer zuständig gewesen wäre. Die Einnahmen in Form von Leasingraten können vom Leasinggeber als Sicherheiten für weitere Finanzierungen verwendet werden, auch eine Verwertung des Objekts am Sekundärmarkt ist möglich.³⁹ Dem Leasinggeber ist es außerdem gestattet, unangemeldet die Nutzung des Objektes (insbesondere bei Gütern, die einen festen Standpunkt haben) zu kontrollieren.

4.2 Anforderungen an das Leasingobjekt

Das Leasingobjekt ist nach islamischem Recht grundsätzlich exakt zu beschreiben und der Kaufpreis im Voraus zwischen beiden Parteien abzusprechen. Es muss anhand einer Seriennummer und seines Standortes identifizierbar sein. Ferner muss es dem Leasingnehmer übergeben werden können, d. h. es muss in dessen Besitz übergehen, damit dieser es effektiv nutzen kann. Das Leasingobjekt hat bei der Übergabe mangelfrei zu sein und soll unmittelbar vom Leasingnehmer genutzt werden können. Der Nutzen muss ebenfalls den Prinzipien der Sharia entsprechen und es muss möglich sein, diesen zu erhalten. Das

³⁶ Vgl. Usmani (o. J.), S. 8; Wilson (2005), S. 3; Zubairi (2005), S. 94.

³⁷ Vgl. Hassaan (2005), S. 95 f.; Kamali (2005), S. 2.

³⁸ Vgl. Usmani (o. J.), S. 9; Wilson (2005), S. 4.

³⁹ Vgl. Wilson (2005), S. 2f.; Kamali (2005), S. 2.

bedeutet, dass es zum Beispiel nicht erlaubt ist, eine defekte Fabrik mit der Absicht zu leasen, damit produzieren zu wollen.⁴⁰

Es können sowohl mobile als auch immobile Güter geleast werden, solange die Grundsätze des Islam eingehalten werden. Vor diesem Hintergrund darf z. B. eine Maschine zur Verarbeitung von Schweinefleisch nicht Gegenstand eines Leasingverhältnisses sein.⁴¹ Weiterhin verbieten die meisten islamischen Gelehrten das Verleasen von bestimmten Objekten, die Früchte erbringen, wie z. B. einem Apfelbaum, da diese Früchte selbst Güter darstellen, die für den Verkauf geeignet sind. Ein Ijarah-Vertrag darf aber kein Gut, sondern nur die Nutzung eines Gutes zum Gegenstand haben. Somit sind ebenfalls Gold, Silbermünzen und nach Gewicht oder Volumen messbare Güter als Leasingobjekte ausgeschlossen, da deren Nutzung deren Konsum zur Folge hat. Ijarah-Verträge dürfen demnach nur über Investitions- und Gebrauchsgüter, die nach ihrer Nutzung noch existent sind, abgeschlossen werden.⁴²

4.3 Spezielle Ijarah-Konstruktionen

Ijarah kann mit anderen Finanzierungsinstrumenten kombiniert werden, wobei Sukuk al-Ijarah eine mögliche Kombination darstellt. Der erste Sukuk al-Ijarah wurde im September 2001 von Bahrain vorgestellt.⁴³ Der grundsätzliche Ablauf eines Sukuk al-Ijarah ähnelt einer Asset-Backed-Securities-Konstruktion und umfasst im Wesentlichen die folgenden Schritte:

- a) Ein Obligator verkauft zu einem im Voraus vereinbarten Kaufpreis bestimmte, in seinem Eigentum stehende Vermögenswerte an ein Special Purpose Vehicle (SPV). Diese Vermögensgegenstände, z. B. Grundstücke oder Nutzungsrechte, müssen Ijarah-fähig sein.
- b) Das SPV emittiert anschließend Sukuk-Zertifikate zu einem dem Kaufpreis gleichen Betrag und reicht diesen an den Obligator (Verkäufer) weiter.

⁴⁰ Vgl. Hassaan (2005), S. 95 ff.

⁴¹ Vgl. Al-Zuhayli (1997), S. 413 f.; Wilson (2005), S. 3.

⁴² Vgl. Al-Zuhayli (1997), S. 387 f.; Hassaan (2005), S. 96 f.; Malik (2004), S. 6 und S. 10.

⁴³ Vgl. Haneef (2006), Folie 2; El-Mogaddedi (2007), S. 3.

- c) Daraufhin unterzeichnen das SPV und der Obligator einen Ijarah-Vertrag für eine bestimmte Laufzeit, über den der Obligator den von ihm verkauften Vermögenswert von dem SPV (Leasing geber) zurückleast. Das SPV bleibt während der Laufzeit Eigentümer.
- d) Im Gegenzug erhält das SPV periodische Zahlungen, die an die Sukuk-Halter weitergegeben werden.
- e) Bei Ablauf des Ijarah-Vertrages kauft der Obligator den Vermögenswert vom SPV zu einem im Voraus bestimmten Wert zurück.

In diesem Zusammenhang haben Sale-and-Lease-Back-Transaktionen eine große Bedeutung. Die Refinanzierung von Gütern durch ein Sale-and-Lease-Back-Abkommen ist im Islamic Banking unter bestimmten Umständen erlaubt.⁴⁴

4.4 Vergleich mit dem konventionellen Leasing

Hinsichtlich Ijarah sind vor allem zwei islamische Länder für eine nähere Betrachtung interessant: Im Iran existieren ausschließlich Finanzierungsinstitute, die gemäß den Prinzipien der Sharia handeln, wodurch wesentliche Rückschlüsse auf die Durchführ- und Umsetzbarkeit eines islamischen Bankensystems gezogen werden können. Dubai ist das zurzeit führende Finanzzentrum des Nahen Ostens und hat das Ziel, sich als Bindeglied zwischen dem konventionellen und dem islamischen Bankensystem zu etablieren.⁴⁵

Stellt man Ijarah wa Iqtina-Verträge aus diesen beiden Ländern einem Vollamortisationsvertrag einer führenden herstellerunabhängigen deutschen Leasinggesellschaft gegenüber, wird deutlich, dass sich die drei Verträge in den wesentlichen Punkten kaum unterscheiden. Die islamischen Verträge sind lediglich zum Teil anders gestaltet, z. B. was die Handhabung eines Objektverkaufes am Ende der Laufzeit und die Verwendung von Zinsen betrifft.

⁴⁴ Vgl. Adam (2006), Folie 22; Siddiqi (2005), S. 6.

⁴⁵ Vgl. Khan / Mirakhor (1989), S. 1; Altundag / Haldi (2005), S. 87.

4.4.1 Grundlegende Rechte und Pflichten

Sowohl in Deutschland als auch im Iran und Dubai bleibt der Leasinggeber während der gesamten Grundmietzeit Eigentümer des Leasingobjektes und trägt alle damit verbundenen Pflichten und Risiken, z. B. für dessen Instandhaltung und Versicherung.⁴⁶ In Dubai wird zusätzlich festgelegt, dass der Leasinggeber diese zwar dem Leasingnehmer übertragen kann, was dann allerdings in den Leasingraten verrechnet wird. Dem Leasingnehmer obliegen dagegen sämtliche Pflichten, Kosten und Risiken, die aufgrund der Nutzung anfallen, und er hat den einwandfreien Zustand des Leasingobjektes zu erhalten. Ferner hat er alle Gebühren und Steuern, z. B. für die Zulassung eines Fahrzeuges, zu übernehmen. Bei Verzögerungen in der Instandhaltung seitens des Leasingnehmers räumt der deutsche Vertrag dem Leasinggeber das Recht ein, die erforderlichen Maßnahmen auf Kosten des Leasingnehmers durchführen zu lassen.

Nach Übernahme hat der Leasingnehmer gemäß allen drei Verträgen die Pflicht, das Leasingobjekt zu prüfen und ein Übergabeprotokoll auszufüllen. Damit bestätigt er den einwandfreien Zustand, der die umgehende und vertraglich geregelte Nutzung des Objektes ermöglichen macht. Jeder Fehler muss festgehalten sowie dem Verkäufer und dem Leasinggeber mitgeteilt werden, um eine Haftung des Lieferanten wegen Sach- und Rechtsmängel sowie Schadensersatzansprüchen zu gewährleisten. Veränderungen des Objektes, Standortwechsel und Überlassung an Dritte dürfen nach dem iranischen und dem deutschen Vertrag lediglich mit Zustimmung des Leasinggebers durchgeführt werden. Der Mustervertrag aus Dubai räumt dem Leasingnehmer dagegen generell das Recht zur Untervermietung ein, wobei der ursprüngliche Leasingnehmer weiterhin verantwortlich für die Erfüllung seiner vertraglich geregelten Pflichten bleibt. Wie auch beim konventionellen Leasing ist ihm jedoch untersagt, das Leasingobjekt zu verkaufen, zu verpfänden, zu liquidieren, den Titel zu übertragen, mit einer Hypothek zu belasten, damit zu handeln oder sich von einem Teil zu trennen, so dass dessen Wert oder die Nutzbarkeit sinkt. Allerdings hat der Leasinggeber das außergewöhnliche Recht, dieses im Rahmen

⁴⁶ Vgl. Iqbal / Molyneux (2005), S.24; Usmani (o. J.), S. 7.

der Prinzipien der Sharia an einen Dritten zu verkaufen, solange die neuen Eigentümer den Leasingvertrag zu den bestehenden Konditionen fortführen. Die damit verbundenen Rechte und Pflichten werden dem neuen Eigentümer übertragen. Erfolgt der Verkauf an mehrere Personen, so erhalten diese jeweils ein Ijarah-Zertifikat, das sie als neue Eigentümer identifiziert. Diese Zertifikate können auch separat gehandelt werden.⁴⁷

Weiterhin hat der Leasinggeber gemäß allen drei Verträgen die Möglichkeit, die vertragsgemäße Nutzung des Leasingobjektes zu kontrollieren. In Dubai kann er zudem regelmäßige Berichte für Angelegenheiten, die mit der Ausführung des Vertrages in Bezug zu setzen sind, verlangen.

Da der Leasingnehmer für jeden Schaden oder Verlust, der aufgrund eines fahrlässigen Verhaltens seinerseits entsteht, aufkommen muss, wird ihm sowohl im iranischen als auch im deutschen Mustervertrag der Abschluss einer Versicherung vorgeschrieben. Die Ansprüche aus den Versicherungen werden an den Leasinggeber abgetreten. Im Iran hat der Leasinggeber im Falle einer Entschädigungszahlung diese an den Leasingnehmer abzutreten, wenn alle Vertragsbedingungen von ihm ordentlich befolgt worden sind. Dem Vertrag von Dubai zufolge hat dagegen der Leasinggeber das Leasingobjekt auf seine Kosten gegen alle Risiken zu versichern.

Um sich gegen einen eventuellen Zahlungsausfall des Leasingnehmers abzusichern, räumen alle drei Leasingverträge dem Leasinggeber die Möglichkeit ein, zusätzliche Garantien oder Bürgschaften zu verlangen. Im Falle einer Zahlungsunfähigkeit kann der Leasinggeber von seinem Aussonderungsrecht Gebrauch machen und das Leasingobjekt liquidieren. Auch deswegen ist es wichtig, das Leasingobjekt bei Vertragsschluss detailliert zu beschreiben und seinen Standort genau anzugeben. Leasinggeber im Iran und in Dubai verlangen zusätzlich eine Prüfung des Verkäufers bzw. Lieferanten und die Angabe des Verwendungszweckes, um Haram-Geschäfte auszuschließen. Während im Iran und in Deutschland das typische Dreiecksverhältnis zwischen dem Leasingnehmer, Leasinggeber und dem Lieferanten vorherrscht, hält der Vertrag aus Dubai fest, dass der Leasinggeber das Objekt zu liefern hat. Falls sich

⁴⁷ Vgl. Iqbal / Molyneux (2005), S. 23 ff.; Marzoq (2006), S. 28; Usmani (o. J.), S. 13.

die Lieferung verzögert, ist er bis zur vertragsgemäßen Übergabe des Leasingobjektes nicht dazu berechtigt, eine Zahlung aus dem Ijarah-Vertrag zu fordern. Eine Ausnahme besteht, wenn sich beide Parteien auf eine Verlängerung der ursprünglichen Laufzeit um die hinausgeschobene Zeit einigen.

4.4.2 Zusammensetzung der Leasingrate

Das für die Nutzungsüberlassung zu zahlende Nutzungsentgelt kann gemäß allen drei Verträgen flexibel gestaltet werden. In Dubai werden die Zahlungen alle sechs Monate neu geprüft und gegebenenfalls angepasst, wobei sich die monatlichen Raten aus den folgenden Bestandteilen zusammensetzen:

- einem fixen Anteil, der durch Division des fixen Gesamtbetrages (des vom Leasinggeber finanzierten Anteils) durch die Anzahl der Leasingperioden entsteht. Direkte Zahlungen an den Leasinggeber vor Vertragseintritt werden hiermit verrechnet;
- einem variablen Anteil, dessen Höhe auf einem bestimmten Prozentsatz des sich monatlich reduzierenden fixen Gesamtbetrages basiert;
- einem Zusatzbetrag, mit dem die monatlichen Kosten und Aufwendungen des Leasinggebers in Bezug auf die Instandhaltung, Versicherungen, Gebühren und Steuerzahlungen, die aufgrund des Eigentums an dem Leasingobjekt angefallen sind, verrechnet werden.

Weiterhin hat der Leasingnehmer 2,5 % des ausbleibenden Gesamtbetrages bis zur vollen Zahlung des Gesamtbetrages monatlich zu spenden.

Dem iranischen Vertrag zufolge sind im Voraus berechnete Leasingraten über die gesamte Laufzeit zu zahlen. Diese Raten tragen die Kosten des Leasinggebers, Versicherungen, Steuerzahlungen sowie eine festzusetzende Bearbeitungsgebühr.

Nach dem deutschen Vertrag sind die vereinbarten Zahlungen zuzüglich der bei Fälligkeit geltenden gesetzlichen Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer) zu leisten und

im Falle einer Änderung der Anschaffungskosten, des Steuer- und Abgabenrechts oder des den vereinbarten Zahlungen zugrunde gelegten Kapitalmarktzinses (vor Bezahlung des Gegenstandes durch den Leasinggeber) anzupassen.

4.4.3 Vertragsende

Das Vertragsende wird in den betrachteten Ländern unterschiedlich gestaltet. Im Iran wird bereits bei Vertragsabschluss der Verkauf des Leasingobjektes nach der Grundmietzeit geregelt. Zusätzlich hat der Leasinggeber bei der Lieferung an den Leasingnehmer erneut eine Erklärung zu unterschreiben, in der er sich zu dem Verkauf zu den entsprechenden Bedingungen bekennt. Dubai beschränkt die Leasingdauer auf sechs Monate. Der Leasingnehmer muss versprechen, dass er den Vertrag alle sechs Monate bis zum eigentlichen Ende der Laufzeit verlängern wird. Hierfür ist kein neuer Vertragsabschluss notwendig, sondern es wird ein speziell dafür vorgesehenes Formular ausgefüllt. Sowohl der Leasinggeber als auch der Leasingnehmer haben beim Abschluss des Ijarah-Vertrages das Versprechen abzugeben, das Objekt am Ende der Laufzeit zu verkaufen bzw. zu erwerben. Der Übergang des Leasingobjektes an den Leasingnehmer wird dann anhand eines Kaufvertrages zum Laufzeitende geregelt.

Nach dem deutschen Vertrag hat der Leasingnehmer das Leasingobjekt auf seine Kosten und auf seine Gefahr vollständig inklusive eventueller Unterlagen u. ä. an den Leasinggeber zu liefern. Alle Ansprüche und Rechte werden damit ebenfalls an den Leasinggeber übertragen. Es besteht jedoch auch die Möglichkeit, das Leasingobjekt mit der Beendigung des Vertrages zu erwerben.

Hinsichtlich der Vertragsaufhebung nach einem Zahlungsverzug unterscheiden sich die shariakonformen Verträge von dem konventionellen. Im Iran hat der Leasinggeber das Recht, bereits bei Verzug in Höhe von einer Rate den Vertrag zu annullieren. Nach deutschem Recht kann der Leasinggeber erst nach zwei Verzugsraten außerordentlich kündigen, in Dubai sogar erst nach drei. Wie auch im deutschen Recht räumen Ijarah-Verträge im Iran und in Dubai dem

Leasinggeber die Möglichkeit einer fristlosen Kündigung ein, wenn der Leasingnehmer falsche Angaben gemacht hat oder nachhaltig seinen Pflichten nicht nachkommt. Im Iran hat er bei Privatleasingverträgen zusätzlich dieses Recht, falls der Leasingnehmer seine Arbeitserlaubnis verliert. Weiterhin ist eine Auflösung des Vertrages möglich für den Fall des Abhandenkommens, der totalen Beschädigung sowie für den Fall, dass Maßnahmen zur Wiederherstellung der Gebrauchsfähigkeit nicht möglich oder wirtschaftlich nicht sinnvoll sind. Im deutschen Vertrag wird festgehalten, dass der Leasinggeber dann die ihm bei der Ermittlung des jeweiligen Mindestbetrages durch die vorzeitige Vertragsaufhebung entstandenen Vorteile, insbesondere Zinsvorteile, gutzuschreiben hat. Im iranischen Vertrag wird zudem die Handhabung im Todesfall geregelt. Dem Leasingnehmer wird generell die Möglichkeit eingeräumt, alle ausstehenden Zahlungen in einer Summe zu leisten und auf diese Weise das Objekt zu kaufen. Dubai regelt außerdem den Fall einer Auseinandersetzung zwischen beiden Parteien. Falls diese nicht innerhalb von zwei Wochen freundschaftlich beigelegt werden kann, besteht das Recht, diese Auseinandersetzung an das zuständige Gericht in Dubai weiterzuleiten.

5. Expertenbefragung zum islamischen Markt

Um die theoretischen Ergebnisse durch praktische Erkenntnisse und Erfahrungen zu ergänzen, wurden Experten aus dem Iran und Dubai in offen geführten Interviews vor Ort befragt. Diese Fachleute waren Spezialisten konventioneller und islamischer Finanzierungsinstitute sowie Professoren und ehemalige Parlamentsabgeordnete. Insgesamt sind 17 Interviews vor Ort, davon fünf in Dubai und zwölf im Iran in der Zeit vom 25.07. bis 14.08.2006 sowie zwei weitere in Deutschland durchgeführt worden. Die folgenden Abschnitte geben eine Übersicht über die wesentlichen Ergebnisse der Befragung.

5.1 Markt und Marktteilnehmer

Auf dem islamischen Markt sind drei verschiedene Arten von Finanzierungsinstituten vertreten: rein konventionelle, rein islamische und konventionelle mit einer islamischen Sparte. Obwohl es sich sowohl beim Iran als auch bei Dubai

um Staaten mit islamischer Rechtsordnung handelt, gibt es grundlegende Unterschiede in der Umsetzung des Islamic Bankings.

Im Iran als islamische, präsidentiale Republik, deren oberste Rechtsquellen die Verfassung und das islamische Recht nach den Prinzipien der Sharia sind, ist das gesamte Wirtschafts- und Bankensystem islamisch, d. h. es existieren keine anderen Finanzierungsinstitute außer denen in islamischer Form. Die Geschäftstätigkeit der Banken basiert auf dem Law for Usury-Free Banking, einem am 30. August 1983 vom Parlament ratifizierten Gesetz, das sich mit den Zielen und Aufgaben des Bankensystems, den Bankgeschäften, der Zentralbank und der Geldpolitik des Landes sowie der Geldbeschaffung ohne Zins befasst.⁴⁸ Die überwiegende Zahl der Finanzierungsinstitute hat ihren Hauptmarkt im Iran, abgesehen von großen staatlichen Banken wie z. B. der Sepah Bank, die mit ihren Filialen auch im Ausland vertreten ist. Ausländische Banken erhalten lediglich Genehmigungen für Repräsentanzen, wovon es etwa 40 in Teheran gibt. Daher stehen die islamischen und die ausländischen Banken nicht in direkter Konkurrenz zueinander. Konventionelle Banken arbeiten mit einigen iranischen Banken zusammen und vergeben auch verzinsliche Kredite an iranische Banken, was den islamischen Prinzipien widerspricht.

In Dubai sind hingegen alle drei Arten von Kreditinstituten tätig. Dubai zählt zu den 1971 gegründeten Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE), einer Föderation von sieben Emiraten, die über ein konstitutionell-monarchisches Rechtssystem verfügen. Die Verfassung nennt zwar die islamischen Rechtsgrundsätze als Hauptrechtsquelle, die Sharia selbst spielt in der praktischen Anwendung des Zivilrechts – mit Ausnahme von familienrechtlichen Angelegenheiten – jedoch keine Rolle. Es wird allerdings darauf geachtet, dass neue Gesetze und die Auslegung bestehender Gesetze mit der Sharia vereinbar sind. Die relevanten Rechtsquellen in der Reihenfolge ihrer Bedeutung sind die Verfassung, die Bundes- und Emiratsgesetzgebung, die Sharia, Handelsbräuche und auch die alltägliche Praxis. Die Verfassung der VAE legt fest, dass die Staatsreligion,

⁴⁸ Vgl. Hedayati (1994), S. 71.

der Islam, und die Sharia die hauptsächlichen Rechtsgrundlagen sind. Bei Fehlen anderweitiger Vorschriften wird daher auf die Sharia zurückgegriffen.⁴⁹

Die wesentlichen Gründe für eine Tätigkeit konventioneller Banken auf dem islamischen Markt liegen nach Meinung aller Befragten in den vorhandenen liquiden Mitteln, dem enormen Öl- und Gasreichtum sowie dem großen Geschäftspotenzial. Die Schwerpunkte konventioneller Banken im Iran liegen in der Exportfinanzierung sowie in der Projektfinanzierung im Energiesektor. Dabei ist Deutschland mit einem Exportvolumen von 4,4 Mrd. EUR im Jahre 2005 und 4,1 Mrd. EUR im Jahre 2006 einer der wichtigsten Handelspartner. Eine Ausweitung der Tätigkeiten von der Energiebranche auf andere Bereiche, wie z. B. Infrastruktur und Stromerzeugung, wird befürwortet, zumal der Investitionsbedarf im Iran als beachtlich eingeschätzt wird. Die aktuelle politische Situation verhindert jedoch, dass diesem durch die Unterstützung ausländischer Banken nachgekommen werden kann.

Für Dubai wurden als Tätigkeitsmotive zusätzlich die Aspekte der Risikoverteilung sowie der steigenden Kundennachfrage nach islamkonformen Produkten genannt. Etwa 95 % der konventionellen Banken verzeichnen eine steigende Nachfrage nach Islamic Banking, insbesondere im Nahen und Mittleren Osten. In Finanzkreisen geht man - so die Interviewpartner - davon aus, dass ein Betrag von rund 1,0 Bio. EUR an Auslandsvermögen allein in privater iranischer Hand ist. Weltweit werde Kapital in Höhe von etwa 200 Mrd. USD im Bereich Islamic Banking verwaltet, davon circa 30 bis 50 Mrd. USD an islamischem Vermögen in den VAE. Für den Immobilienmarkt in Dubai schätzt man einen Gesamtwert von 300 bis 500 Mrd. USD, was jedoch teils stark variieren kann.

Für Banken birgt ein Engagement in diesen Regionen auch Risiken. In Bezug auf den Iran zählen die schlechten internationalen Beziehungen, die dadurch hervorgerufene außenpolitische Isolation sowie die innenpolitische Unsicherheit zu den wichtigsten Gefährdungsfaktoren. Außerdem wurde angemerkt, dass die USA Geschäftsbeziehungen mit dem Iran missbilligen. Die meisten im Iran aktiven ausländischen Banken haben sich im Laufe des Jahres 2006 aus dem

⁴⁹ Vgl. Iqbal / Molyneux (2005), S. 215; The Economist Intelligence (2006).

Dollargeschäft mit dem Iran vollständig zurückgezogen. Dennoch vertraut die Bevölkerung den inländischen Banken größtenteils. Zur Risikominimierung verteilen sie ihr Vermögen jedoch meist auf verschiedene Institute oder investieren zusätzlich in Immobilien und Münzen. Seitens der Regierung gibt es konkrete Pläne, um den Finanzsektor zu modernisieren. Als erste staatseigene Bank soll die Bank Saderat Ende 2007 privatisiert werden.

Zusätzlich zu dem Law for Usury-Free Banking, mit dem ein Umschwung von einem konventionellen in ein islamisches Bankensystem stattfinden sollte, hat jedes iranische Finanzierungsinstitut eigene Handlungsrichtlinien, in denen u. a. festgehalten wird, welches Finanzierungsinstrument bei welcher Transaktion angewendet werden darf. Langfristig ist eine Vereinheitlichung der Handlungsrichtlinien für Leasinggesellschaften geplant. Als Kontrollorgan fungiert eine Aufsichtsabteilung der iranischen Zentralbank, die unregelmäßig und ohne Vorankündigung die Geschäftstätigkeit der Gesellschaften überprüft. Nach Meinung einiger Befragten ist die Effektivität dieses Kontrollorgans jedoch durchaus fragwürdig. Das bedeutet, dass zwar ein shariakonformes Gesetz existiert, dessen einwandfreie Durchführung aber nicht ausreichend kontrolliert wird.

Ein explizites Gesetz für das Leasinggeschäft existiert im Iran nicht, da die Leasingbranche noch sehr jung ist. Nach der Gründung der ersten zwei Leasinggesellschaften in den Jahren 1975 und 1977 durch Joint Ventures von iranischen und ausländischen Banken gab es bis 1992 keine weiteren Neugründungen mehr. Seitdem ist die Zahl aber dramatisch angestiegen. Zurzeit sind etwa 250 bis 280 Leasinggesellschaften aktiv, von denen circa 27 von Bedeutung sind. Diese lassen sich unterteilen in vier bankeneigene, zwölf herstellerabhängige und elf unabhängige Leasinggesellschaften. Iran Khodro Leasing, die größte herstellerabhängige Leasinggesellschaft, hat z. B. für das Jahr 2007 / 2008⁵⁰ ein Volumen rund 63 Mrd. EUR geplant.

In Dubai existieren etwa 100 Banken, Finanzierungsinstitute sowie Repräsentanzen, von denen etwa 15 bis 20 rein islamisch tätig sind oder eine islamische Sparte haben. Die Anzahl der Leasinggesellschaften konnte keiner der Befrag-

⁵⁰ Im Iran erfolgt die Zeitrechnung nach dem islamischen Sonnenkalender. Zurzeit zählt man das Jahr 1386. Ein neues Jahr beginnt am 21. März.

ten nennen. In den VAE existieren zurzeit keine Gesetze, die explizit islamische Finanzierungsinstitute betreffen. Die Zentralbank plant jedoch eigens für das Islamic Banking verfasste Gesetze. Generell ist es verboten, Geld auszuleihen und Zinsen dafür zu verdienen. Falls dennoch Einnahmen in Form von Zinsen oder Gebühren auftreten, müssen diese gespendet werden. Amlak Finance PJSC z. B., eines der größten islamischen Finanzierungsinstitute in Dubai, spendete auf diese Weise im Jahr 2005 etwa 5 Mio. USD.

Jedes islamische Finanzierungsinstitut in Dubai arbeitet i. d. R. eng mit einem Sharia Board, internen Prüfern und / oder Expertenteams zusammen, um glaubwürdig zu erscheinen. Aber auch der Zentralbank muss ein Produkt zur Abnahme vor der Einführung vorgestellt werden. Generell ist es nach Aussage konventioneller Banken schwierig, islamische Produkte zu entwickeln, weil auf mehrere Aspekte geachtet werden muss: Die Produkte müssen shariakonform, preislich attraktiv und konkurrenzfähig sein. Außerdem kann vieles, das weltweit bereits seit Jahren genutzt wird, noch nicht in der bekannten Form und gleichzeitig shariakonform angeboten werden, wie z. B. Kreditkarten. Konventionelle Finanzierungsinstitute erschließen für sich ganz neue Geschäftsfelder und müssen erst nach und nach Erfahrungen auf diesem Gebiet sammeln.

Die Einstellungen zum Islamic Banking sind in Dubai sehr unterschiedlich. Einige Banken sind selbst überzeugt von den Prinzipien der Sharia und haben somit vorrangig religiöse Motive, wohingegen andere Banken islamische Produkte lediglich aufgrund der hohen Kundennachfrage anbieten. Unter den iranischen Befragten ist man sich einig, dass die Prinzipien, auf denen Islamic Banking basiert, zwar sehr gut und richtig, jedoch im Iran noch nicht gänzlich durchzusetzen seien. Es würden hohe Inflations- und Zinsraten herrschen. Außerdem existiere ein Schwarzmarkt, auf dem Geld zu 40 bis 60 % Zinsen bei monatlicher Rückzahlung geliehen werde. Wenn das fremdkapitalfinanzierte Unternehmen keinen oder keinen ausreichenden Gewinn erwirtschaftete, sei man erneut zur Geldleihe zu ebenso hohen Konditionen gezwungen, um den ursprünglichen Kredit zurückzahlen zu können. So entstehe ein Kreislauf, der i. d. R. mit einer Gefängnisstrafe für den Kreditnehmer ende. Einige erwähnten, dass es außerdem notwendig sei, sich mit der Frage auseinanderzusetzen, ob der Zins, der vor etwa 1.400 Jahren verboten wurde, der Gleiche sei wie der

heutige. Im Iran existiert z. B. bereits eine Fatwa, die besagt, dass Zinseinnahmen erlaubt seien, wenn das Geld für eine Produktion verliehen werde. Insofern ist das Zinsverbot auch gegenwärtig Gegenstand der gesellschaftlichen Diskussion. Allgemein wird die Meinung vertreten, dass sich das System selbst mit der Zeit ändert und verbessert.

5.2 Produkte

Nach islamischer Ansicht ist Geld dazu da, um damit eine wirtschaftlich nützliche und sinnvolle Tätigkeit zu verrichten. Es ist wichtig, dass das Geld immer wieder investiert und nicht gehortet wird. Im Rahmen der Sharia wird nicht das Ergebnis einer Handlung für die Bewertung zugrunde gelegt, sondern der Weg, der letztendlich zur Handlung geführt hat. Aus diesem Grund muss im Iran der Verwendungszweck des vom Kunden angeforderten Geldes dem Finanzierungsinstitut gegenüber immer genau offengelegt werden. Wenn die Nennung des Verwendungszweckes bei Projektfinanzierungen alleine nicht ausreicht, hat der Kunde vom Verkäufer einen sogenannten Faktor einzuholen, der Auskunft darüber gibt, welche Ware und zu welchem Preis diese gekauft werden soll. Um Haram-Geschäfte auszuschließen, wird dieser Faktor der Bank vorgelegt, die daraufhin das Geld direkt an den Verkäufer auszahlt. Im Falle von Ijarah und Murabaha werden nicht shariakonforme Geschäfte wegen des Erwerbs eines Wirtschaftsgutes durch das Finanzierungsinstitut selbst ausgeschlossen.

Nach dem iranischen Gesetz dürfen Banken ohne Abschluss eines exakten Vertrages kein Geld verleihen, wobei sehr niedrige Beträge über Qard al-Hasanah ausgenommen werden. Grundsätzlich handelt es sich hierbei um Kredite an bedürftige Menschen. Der Kreditnehmer unterschreibt eine Verpflichtungserklärung als Sicherheit für den Kreditgeber, wonach er exakt den ausgeliehenen Kreditbetrag innerhalb von drei Jahren zurückzahlen hat. Die Bank als Kreditgeber hat das Recht auf Anrechnung einer Bearbeitungsgebühr von 2,5 %. Solche Kredite werden auch Unternehmen insbesondere im Produktions- und Dienstleistungssektor gewährt, da diese mit ihrer Arbeit einen Dienst für die Gesellschaft leisten. Hier ist der Betrag innerhalb von fünf Jahren zurückzahlen. Auch gibt es spezielle Qard-al-Hasanah-Sparbücher, z. B. für die

Landwirtschaft und die Jugend. Mudarabah wird lediglich im Handel angewendet, wenn ein Investor sich gerne in diesem Bereich betätigen möchte, selbst jedoch keine Erfahrungen auf dem Gebiet hat. Musharakah ist dagegen in allen Bereichen möglich. Sukuk hat im Iran noch gar keine Bedeutung.

In Dubai wird Murabaha am häufigsten verwendet, und zwar im Bereich der Objektfinanzierung. Islamische Gelehrte bevorzugen jedoch Ijarah, weil Murabaha oft an der Grenze zu einer nicht shariakonformen Finanzierungsweise liegt. Auch Sukuk gewinnt in Dubai immer mehr an Bedeutung, nicht zuletzt weil diese Finanzierungsform hohe Gewinne einbringen kann. Die 2006 getätigte Sukuk-Emission durch Dubais Hafenbetreiber Dubai Ports, Customs and Free Zone Corporation war die bislang größte. Sukuk sind jedoch mit vielen Gebühren verbunden, weswegen grundlegende Renditeaussagen schwer zu treffen sind. Daneben existieren noch weitere Finanzierungsinstrumente, die hier lediglich genannt werden: Salaaf, Salam, Istisnaa, Bai und viele Kombinationen. Qard al-Hasanah hat in Dubai keine große Bedeutung.

Nach Aussage einiger Befragten sollten sich konventionelle Banken auf dem islamischen Markt hauptsächlich mit Vermögenswerten oder Verbindlichkeiten befassen. Im Bereich Vermögenswerte wären es Sukuk und im Bereich Verbindlichkeiten Murabaha. Kurzfristige Murabaha-Einlagen stellen z. B. einen einfachen Weg für einen Investor dar, Geld auf eine islamische Weise einzuzahlen. Die Tendenz geht jedoch generell immer mehr in Richtung Sukuk, die stark von islamischen Banken nachgefragt werden.

5.3 Ijarah

Für den Ijarah-Markt existieren erkennbare Unterschiede zwischen dem Iran und Dubai. Im Iran existiert Ijarah seit etwa 30 Jahren, gewinnt jedoch erst rund fünf Jahren spürbar an Bedeutung. Dabei spielt vor allem das Privatleasing im Rahmen der Kraftfahrzeugfinanzierung eine Rolle. Maßgeblich dafür war wohl, dass seitdem das Angebot an Fahrzeugen wesentlich über der Nachfrage liegt. Im Iran wird Ijarah nicht von Banken selbst angeboten, sondern von deren eigenständigen Tochterunternehmen oder von privaten Leasinggesellschaften.

Leasinggesellschaften kooperieren jedoch immer mit einer Bank, um sich zu einem bestimmten Zinssatz zu refinanzieren. Diesen stellen sie ihrem Leasingnehmer in Rechnung und berechnen zusätzlich einen bestimmten Prozentsatz für ihre eigenen Kosten. Zurzeit diskutiert man jedoch ein neues Gesetz, das das Entgelt, das die Leasinggesellschaften von Leasingnehmern verlangen dürfen, begrenzt. Wie auch beim hiesigen Kfz-Leasing ist es oft günstiger, direkt vom Hersteller selbst zu leasen, da dieser zur Absatzförderung höhere Preisnachlässe gewährt.

In erster Linie wird Ijarah im Iran von Privatpersonen der Mittel- und Unterschicht in Anspruch genommen. Das Neugeschäftsvolumen in 2004 / 2005 betrug etwa 900 Mio. USD und verdoppelte sich im Jahr 2005 / 2006. Als Beweggründe für Ijarah sind keine steuerlichen oder bilanziellen Aspekte oder spezielle Serviceleistungen zu nennen, da die Leasingbranche dafür noch zu jung ist. Vielmehr spielen hier die im Vergleich zu einem Kredit leichtere Gewährung, die Möglichkeit zur Ratenzahlung sowie die flexible Gestaltung der Leasingraten eine entscheidende Rolle. Einige Interviewpartner merkten in diesem Zusammenhang an, dass in den Banken ein hoher Grad an Bürokratie herrsche. Wenn der Leasingnehmer nicht rechtzeitig zahlt, darf eine Entschädigung berechnet werden. Falls der Leasingnehmer gar nicht zahlt, darf der Leasinggeber sein Aussonderungsrecht in Anspruch nehmen. Oft besteht ein Kontakt zur Polizei, um in einem solchen Fall das Leasingobjekt leichter sicherstellen zu können.

Weiterhin muss im Vertrag unbedingt angemerkt werden, dass das Objekt am Ende der Laufzeit in das Eigentum des Leasingnehmers übergeht (entweder als Geschenk oder nach Zahlung einer niedrigen Summe) und dass der Vertrag während der Laufzeit unkündbar ist. Das bedeutet, dass es lediglich die Vertragsform Ijarah wa Iqtina gibt. Die iranische Zentralbank hat 1997 eine Verordnung für das Rechnungswesen herausgebracht, in der es heißt, dass ein Eigentumsübergang zu einem Rial⁵¹ erfolgen soll. Dieser Verkaufspreis hat eher eine symbolische Bedeutung. Es ist jedoch nicht erlaubt, das Leasingobjekt

⁵¹ 13.200 Rial entsprechen ungefähr 1 EUR.

nach Zahlung der letzten Rate automatisch in das Eigentum des Leasingnehmers übergehen zu lassen.

Im Iran werden in erster Linie Fahrzeuge geleast, gefolgt von Maschinen und Haushaltsgeräten, aber auch medizinischen Geräten, Informationstechnologie und Immobilien. Es gibt jedoch kein Big-Ticket-Leasing, da dafür noch nicht die nötigen Rahmenbedingungen geschaffen worden sind und (noch) keine Nachfrage besteht.

Was die Zukunftsaussichten für Ijarah im Iran betrifft, so muss sich der Markt dafür erst noch etablieren. Aus Sicht der Befragten kann Leasing ganz speziell für den Iran jedoch von positiver Funktion sein. Wenn es unter der Bevölkerung bekannter wird und die Leasinggesellschaften untereinander in Konkurrenz stehen, wird auch die Anzahl der Geschäftsaufwicklungen steigen. Leasing Mazda hat z. B. bereits damit angefangen, alte Fahrzeuge in Zahlung zu nehmen. Weiterhin kommt es darauf an, wie hoch die Produktion und somit das Angebot an Wirtschaftsgütern ist. Wenn das Angebot an Gütern niedriger als die Nachfrage ist, wird die Anzahl der Leasingverträge zurückgehen. Wenn die Zinsen gesenkt werden, dann steigt die Nachfrage nach zu finanzierenden Objekten.

Da die Leasinggesellschaften bei den Herstellern eine bestimmte Menge an Gütern bestellen und auf diese Weise den Herstellern eine höhere Planungssicherheit gewähren, sind diese mit Hilfe von Leasing einem geringeren Risiko ausgesetzt. Außerdem bietet Ijarah die Möglichkeit, langfristig ein Gut zu nutzen, ohne dafür einen Kredit aufnehmen zu müssen.

In Dubai dagegen ist Ijarah wesentlich weiterentwickelt und kann für die Finanzierung von kleineren Wirtschaftsgütern, wie z. B. Fahrzeugen, Häusern, Geschäftsgebäuden, bis hin zu Big-Ticket-Finanzierungen verwendet werden. Etwa 70 % aller Ijarah-Verträge haben Immobilien zum Gegenstand. Überwiegend wird Ijarah jedoch von muslimischen Privatleuten in Anspruch genommen, aber auch von lokalen Unternehmen wie Emirates Airlines, die mit Hilfe von Ijarah ihre Flugzeuge finanziert.

In Dubai wird Ijarah für die Eigenheimfinanzierung genutzt, weil es flexibler zu gestalten ist als andere Finanzierungsinstrumente. Es besteht z. B. die Möglichkeit, eine Berechnung der Leasingraten alle sechs Monate vertraglich festzulegen. Außerdem wird es als objektorientierte Finanzierungsform für optimal erachtet, um Immobilien zu finanzieren, da der Vermögensgegenstand unmittelbar als Sicherheit dient. Als Voraussetzungen für Ijarah gelten das Vorhandensein des Leasingobjektes sowie dessen umgehende Nutzbarkeit, z. B. ein Haus, das umgehend bewohnbar ist. Die größten Anbieter im Bereich der Eigenheimfinanzierung sind hier islamisch.

Konventionelle Finanzierungsinstitute in Dubai bieten Ijarah vorbehaltlos an. Die befragten Institute nennen zwar vorrangig Privatkunden als Zielgruppe, eine Erweiterung auf den Bereich der Firmenkunden ist jedoch geplant. Auch in Dubai gibt es keine nennenswerten steuerlichen Vorteile oder Strukturierungsmöglichkeiten, die beim konventionellen Leasing nicht auch möglich wären. Generell sind Steuern, die auf Eigentum fallen, vom Leasinggeber als Eigentümer zu tragen, wobei das Recht besteht, diese mit in die Leasingraten einzukalkulieren.

In Dubai wird die Meinung vertreten, dass die Bedeutung von Ijarah auch künftig weiter ansteigen wird. Insbesondere die komplexere und großvolumigere Geschäfte erwarten die Befragten. Außerdem sei es eine gute Alternative zu Murabaha und werde von Ratingagenturen bevorzugt.

Generell ist man in beiden Ländern der Ansicht, dass sich der Bereich Islamic Banking stark weiterentwickeln wird. Auf kurze Sicht wird ein Anstieg der Anzahl an Verträgen, deren Volumen so wie die Verfeinerung der bestehenden Produkte erwartet. Langfristig ist die Standardisierung der vielen komplexen Transaktionen abzusehen, was für den Nachfrager günstigere Konditionen zur Folge hat. Senken die Banken und Gesellschaften dann nicht ihre Kosten, werden ihre Gewinne schrumpfen.

Auf die Frage, ob Leasing unter dem Begriff Ijarah bei den Muslimen in Deutschland ein stärkeres Potenzial bieten bzw. zu einer höheren Akzeptanz führen könnte, wurde unterschiedlich reagiert. In Dubai wird die Meinung ver-

treten, dass Islamic Banking auch in westlichen Ländern ein großes Potenzial hätte, wie am Beispiel Großbritanniens bereits zu sehen sei. Auch sollte die gesellschaftliche Struktur der Muslime für ein effektives Angebot von Islamic-Banking-Produkten näher betrachtet werden. Während die Mehrzahl der Muslime in Großbritannien indischer und pakistanischer Herkunft ist, so kommt der überwiegende Teil der Muslime in Deutschland aus der Türkei. Aufgrund unterschiedlicher Erfahrungen geht man auch von unterschiedlichen Einstellungen der einzelnen ethnischen Gruppen aus.

Im Iran sind die Meinungen zu dieser Frage gespalten. Einige sind der Ansicht, dass es nicht möglich sei, alle Aspekte des Islams in Europa zu beachten. Andere sind der Meinung, dass Islamic Banking gerade in Europa bzw. generell in Industrieländern besser durchzuführen sei, da dort bessere Kontrollen möglich seien, die ein eigennütziges Handeln der einzelnen Interessensgruppen verhindern.

5.4 Zusammenfassung und Ergebnis

Ein wichtiges Ergebnis der Interview-Studie ist, dass sich Ijarah im Allgemeinen kaum vom konventionellen Leasing unterscheidet, was bereits anhand des theoretischen Vergleichs zu vermuten war. Es muss jedoch zwischen den einzelnen islamischen Ländern differenziert werden, wie es an den Beispielen Iran und Dubai zu erkennen ist.

Obwohl es sich beim Iran um eine islamische Republik handelt und ein den islamischen Prinzipien entsprechendes Gesetz speziell für das Bankwesen existiert, das u. a. ein Zinsverbot vorschreibt, sind Zinsen bis heute vorzufinden. Das verdeutlicht, dass es nicht ausreicht, allein die Gesetzeslage nach islamischen Normen zu reformieren. Hinzu kommen im Iran die stark eingeschränkten internationalen Beziehungen sowie ein Mangel an Kontrollen. Der Markt scheint sich jedoch zu verändern. Es findet u. a. eine immer stärker werdende Privatisierung im Finanzsektor statt. Zudem arbeiten mittlerweile einige private iranische Leasinggesellschaften mit Banken aus Dubai zusammen, da diese

weniger Zinsen verlangen als die iranischen. Folglich ist es ihnen möglich, Leasingangebote mit niedrigeren Zinsen zu erstellen.

Dubai dagegen verfolgt ein anderes Ziel: Man will internationales Finanzzentrum und Bindeglied zwischen dem konventionellen und dem islamischen Bankensystem sein. Dort sind alle großen und international tätigen Finanzierungsinstitute vertreten und es existieren größere und komplexere Finanzierungsmethoden, was u. a. anhand der steigenden Bedeutung der Sukuk deutlich wird. Prinzipiell besteht eine hohe Nachfrage unter den Muslimen nach shariakonformen Produkten und Finanzierungsmöglichkeiten.

Die Risiken, die im Islamic Banking heutezutage vorkommen, sind die gleichen wie bei der traditionellen Finanzierung. Einer der Hauptkritikpunkte am Islamic Banking ist, dass es lediglich die Gestalt eines islamischen Bankensystems, nicht aber die eigentlichen Inhalte und Grundsätze übernommen habe. Auch wendet man ein, dass es hauptsächlich als eine Methode der direkten Kreditgewährung islamischer Einlagen genutzt werde. Wenn jedoch Islamic Banking strikt islamisch - und nicht durch Kopieren der traditionellen Finanzierung - ausgeführt werde, würden sich die Risiken auf den Bereich des Eigenkapitals beschränken.

Ijarah im Speziellen bietet die Möglichkeit, ein Wirtschaftsgut für einen längeren Zeitraum zu nutzen, ohne dieses kaufen zu müssen, und dient somit als Kreditalternative.⁵² Es ist eine beliebte Finanzierungsmethode und bildet eine gute Alternative zu der im Islamic Banking häufig genutzten Finanzierungsform Murabaha. Außerdem ist es dem konventionellen Leasing sehr ähnlich und erleichtert somit konventionellen Finanzierungsinstituten das Eingehen und die Abwicklung von Verträgen, weshalb es bevorzugt von konventionellen Finanzierungsinstituten angeboten wird, die sich auf dem islamischen Marktpositionieren wollen.

Besonders geeignet ist Ijarah für einige bestimmte Bereiche der Wirtschaft, für die sich die Partnerschaftsmethoden als schwierig herausgestellt haben, z. B.

⁵² Vgl. Malik (2004), S. 2.

für den Staatssektor. Hier können Projekte in den Bereichen Aufbau der Infrastruktur, Brücken, Flughäfen, Krankenhäuser und Schulen finanziert werden. Ferner ist Ijarah einfacher in der Durchführung, weil eine Vertragsabwicklung mit weniger Zeit und geringerer Dokumentation verbunden ist. Im Gegensatz zum Kredit benötigt man keine gründliche Kreditwürdigkeitsprüfung des Leasingnehmers, da der Leasinggeber im Falle einer Zahlungsunfähigkeit von seinem Aussonderungsrecht Gebrauch machen kann.⁵³

6. Schlussbemerkung

Das moderne Islamic Banking ist nun etwa 30 Jahre alt und konnte von 1975 bis 2004 eine Steigerung von 10 Mio. USD auf 240 Mrd. USD aufweisen.⁵⁴ Anhand der Untersuchungen und Gespräche wurde deutlich, dass das Islamic Banking noch nicht ausgereift ist und dass es konventionelle Aspekte beinhaltet. Die hohen Inflationsraten in vielen islamischen Ländern sind u. a. ein Anzeichen dafür, dass Zinsen nicht beseitigt worden sind. Zusätzlich ist es für die islamischen Rechtsgelehrten nicht einfach, die fast 1.400 Jahre alten Texte auf moderne Anforderungen hin zu prüfen. Die Gebote und Verbote beziehen sich oft auf die Sichtweise des jeweiligen Gelehrten. Zwar existiert mittlerweile eine sehr umfangreiche Literatur zum Recht des islamischen Finanzsystems, aber kein einheitliches, für alle Finanzierungsinstitute geltendes Instrumentarium.

Das Finanzierungsinstrument Ijarah ist ein stark wachsendes Segment des Islamic Bankings und stellt für konventionelle Banken ein gutes Mittel dar, in diesem Bereich Fuß zu fassen, da es dem konventionellen Leasing sehr ähnlich ist und viele Gestaltungsmöglichkeiten bietet. Auch bei Ijarah kann der Leasinggeber eine Rendite für sein investiertes Kapital erwarten. Da es sich hier jedoch um keine reine Finanztransaktion, sondern um die Vergabe von Nutzungsrechten handelt und sich der Ertrag aus dem Nutzen des Leasingobjektes ergibt, ist es nach den Prinzipien der Sharia erlaubt.⁵⁵ Zudem hat Ijarah ein großes Potenzial für Verbriefungen, z. B. über Sukuk al-Ijarah.⁵⁶ Wichtig ist, dass das

⁵³ Vgl. Siddiqi (2005), S. 5 ff.

⁵⁴ Vgl. Malik (2004), S. 2.

⁵⁵ Vgl. Allawi (1986), S. 127.

⁵⁶ Vgl. Usmani (o. J.), S.13.

Gesamtkonzept das Vertrauen der Kunden gewinnt, was eine intensive Beratung und die gewohnten Dienstleistungen einschließt.

Deutsche Banken und Finanzhäuser haben das Potenzial des Islamic Bankings ebenfalls erkannt. Einige von ihnen sind bereits auf diesem Markt tätig. Für eine Umsetzung des Konzeptes in Deutschland herrscht jedoch sowohl von Seiten der Finanzierungsinstitute als auch der Kundenseite noch viel Informationsbedarf.

7. Glossar

Fatwa	ein von einem islamischen Gelehrten erstelltes Rechtsurteil
Fiqh	islamische Jurisprudenz
Gharar	jegliche Art von Spekulation
Hadith	Aufzeichnung von Verhaltensweisen und Äußerungen Muhammads (saws)
Halal	islamisch Legitimiertes
Haram	islamisch Verbotenes
Ijarah	Leasingvertrag
Ijarah wa Iqtina	Leasingvertrag mit anschließendem Kauf
Ijma	Konsensbildung der Rechtsgelehrten
Mudarabah	Beteiligungsfinanzierung mit Beschränkung auf Gewinn- teilung
Mu'jir	Leasinggeber
Murabah	Handelsfinanzierung
Musharakah	Beteiligungsfinanzierung auf Zeit
Musta'jir	Leasingnehmer
Qiyas	Analogieschluss
Qard al-Hasanah	zinsloser Kredit
Riba	jegliche Art von Zuwachs
Sharia	islamisches Recht
Sukuk	Schuldverschreibung
Sunna	Verhaltensweisen und Äußerungen Muhammads (saws)
Zakat	Pflichtabgabe

8. Literatur

- Adam, Nathif (2006): The Evolution of Sukuk, Vortragsunterlagen für Sukuk Masterclass, Singapur.
- Afzal, Nafisa (2001): Islamic Banking, unveröffentlichte Diplomarbeit, Berufsakademie Mannheim.
- Allawi, Luay (1986): Leasing: an Islamic financial instrument, in: Butterworth Editorial Staff (Hrsg.): Islamic Banking and Finance, London, S. 120-127.
- Altundag, Paolo / Haldi, Nadia (2005): Handbuch Islamic Banking, 2. Auflage, Pfäffikon.
- Al-Zuhayli, Wahbah (1997): Al-Fiqh Al-Islami wa 'Adillatuh (Islamic Jurisprudence and Its Proofs), 4. Auflage, Damaskus.
- Behmand, Mohammad / Bahmani, Mahmoud (2005): Theorie und Praxis des iranischen Bankwesens, 12. Auflage, Band 1, Teheran.⁵⁷
- Bi-Azar Shirazi, Abdol-Karim (2004): Eine Ausarbeitung des Novin-Traktates (Band 2 Wirtschaft) des Ayatollah al-Ozma Ruhollah Musawi Chomeini, 14. Auflage, Teheran.⁵⁸
- Bi-Azar Shirazi, Abdol-Karim (1996): Eine Ausarbeitung des Novin-Traktates (Band 4 Politik und Recht) des Ayatollah al-Ozma Ruhollah Musawi Chomeini, 8. Auflage, Teheran.⁵⁹
- Bundesagentur für Außenwirtschaft (2006) : Vereinigte Arabische Emirate Jahresmitte 2006 – Wirtschaftstrends, im Internet unter: <http://www.bfai.de>.
- El-Mogaddedi, Zaid (2007): Islamic Finance - Wachstumsmarkt Sukuk, in: Die Bank, o. Jg., Heft 8, S. 28-31.
- Farahani, Kambiz Dj alali (1995): Islamic Banking im Iran nach 1979, unveröffentlichte Diplomarbeit, Universität Wien.

⁵⁷ Persische Fachliteratur; der Titel wurde von der Autorin sinngemäß übersetzt.

⁵⁸ Persische Fachliteratur; der Titel wurde von der Autorin sinngemäß übersetzt.

⁵⁹ Persische Fachliteratur; der Titel wurde von der Autorin sinngemäß übersetzt.

- Haneef, Rafe (2006): Present Trends & Future Prospects of Sukuk, Vortragsunterlagen für International Workshop on Sukuk, International Islamic Financial Markets, Jakarta.
- Hassaan, Hussein H. (2005): Islamic Investments and Methods of Financing, AMJA Series 2, Assembly of Muslim Jurists in America, Car Michael.
- Hedayati, Ali A. / Safari, Ali A. / Kalhor, Hassan / Bahmani, Mahmoud (2006): Theorie und Praxis des iranischen Bankwesens, 11. Auflage, Band 2, Teheran.⁶⁰
- Hedayati, Ali A. (1994) : Iran's New Banking Framework – Steps Towards Islamisation, in: Pakistan Banker, o. Jg., S. 71-74.
- Hussain, Mustafa (2005): Remedies in Islamic Leasing – A comparative analysis, Vortragsunterlagen für International Conference on Islamic Leasing, Kuwait.
- Iqbal, Munawar / Molyneux, Philip (2005): Thirty years of Islamic banking: history, performance and prospects, New York.
- Islamic Market Capital Task Force of the International Organization of Securities Commissions (OICV–IOSCO) (2004): Islamic Capital Market Fact Finding Report.
- Kamali, Mohammad Hisham (2005): Shari' ah Issues of Islamic Leasing: Perspective of the Lessor, Vortragsunterlagen für International Conference on Islamic Leasing, Kuwait.
- Khan, Mohsin S. / Mirakhor, Abbas (1989) : Islamic Banking: experiences in the Islamic Republic of Iran and Pakistan, Working Paper, Internationaler Währungsfonds, Washington D.C.
- Kroll, Michael (1997): Finanzierungsalternative Leasing, Stuttgart.
- Kubsova, Jarka (2007): Allah sei Dank, in: Financial Times Deutschland, 8. Jg., Ausgabe vom 08.03.2007, o. S.
- Malik, Saleem (2004): Islamic Leasing, Leasinglife Conferences, London.

⁶⁰ Persische Fachliteratur; der Titel wurde von der Autorin sinngemäß übersetzt.

- Marzoq, Riyad (2006): Risks and Challenges of Islamic Finance, Master Thesis, Fachhochschule Coburg.
- Mosaviian, Abbas (2004): Islamic Banking, 2. Auflage, Teheran.⁶¹
- Nienhaus, Volker (1986): Islamic Economics, Finance and Banking - Theory and Practice, in Butterworth Editorial Staff (Hrsg.): Islamic Banking and Finance, London, S. 1-17.
- Organization of the Islamic Conference (o. J.), im Internet unter: <http://www.oic-oci.org>, Zugriff am 09.10.2006.
- Siddiqi, Mahammad N. (2005): Economic benefits of Islamic Leasing, Vortragsunterlagen für International Conference on Islamic Leasing, Kuwait.
- Siddiqi, Rushdi (2005): Islamic investment opportunities in the OIC: Alternative investments to reverse capital flight, in: Jaffer, Soheil (Hrsg.): Islamic retail banking and finance – global challenges and opportunities, London, S. 97-106.
- Tamer, Sami (2003): The Islamic Financial System, unveröffentlichte Dissertation, Universität Wien.
- The Economist Intelligence Unit Ltd. (2006): Politics Report UAE.
- Usmani Maulana, Taqi (o. J.): Ijarah, im Internet unter: <http://www.accountancy.com.pk>, Zugriff am 09.10.2006.
- Wilson, Rodney (2005): Whether to enter into an Islamic lease or a sale contract: the lessor's perspective, Vortragsunterlagen für International Conference on Islamic Leasing, Kuwait.
- Yasseri, Ali (2000): Islamic Banking: an international perspective, in: Training and Human Resource Studies Department (Hrsg.): International Course in Islamic Banking, Teheran.
- Zubairi, Sohail (2005): Home finance schemes in the UAE: A case study, in: Jaffer, Soheil (Hrsg.): Islamic retail banking and finance – global challenges and opportunities, London, S. 88-97.

⁶¹ Persische Fachliteratur; der Titel wurde von der Autorin sinngemäß übersetzt.