

Universität Bayreuth
Rechts- und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät
Wirtschaftswissenschaftliche Diskussionspapiere

**Kulturelle Prägungen wirtschaftlichen Handelns
im Nahen Osten –
eine institutionenökonomische Analyse des Einflusses des
Islam auf die Finanzwirtschaft**

Mohammad Ali Ghorbani Etemad und Thomas R. Rudolf

Diskussionspapier 16-05

November 2005

ISSN 1611-3837

Adresse:

Dipl.- Kaufmann Mohammad Ali Ghorbani Etemad

Dipl.- Volkswirt Thomas R. Rudolf

Universität Bayreuth

Lehrstuhl VWL IV (Wirtschaftstheorie)

95440 Bayreuth

Telefon: 0921 / 55 2835

Fax: 0921 / 55 2886

e-Mail: thomas.rudolf@uni-bayreuth.de / ali_ghorbani-etemad@westlb.de

Abstract

Cultural Imprints on Economic action in the Middle East

This essay analyzes the cultural imprints of religious commandments of Islam on economic action and economic development. The scope is to the specific field of financial markets and the question of different anti-market guidelines like the Islamic ban on interests. The question is answered whether or not the Islamic commandments constrain the growth of Middle Eastern economies and the development of financial markets.

JEL-Classification: G0, P4, Z1

Keywords: cultural imprint; economic doctrine of islam; religious imprints on economic action and financial markets; informal institutions

1. Einleitung

Kulturelle Grundlagen wirtschaftlichen Handelns und wirtschaftlicher Ordnungen sind spätestens seit MAX WEBERs klassischer Protestantismusstudie¹ Gegenstand zahlreicher wissenschaftlicher Untersuchungen geworden. Dabei geht es um die Frage, inwieweit die Kultur als ein System von informalen Regeln die wirtschaftliche Entwicklung begünstigen bzw. behindern kann. Bezogen auf den Nahen Osten und seine auf den Islam fokussierte Kultur erscheint eine Analyse kultureller Einflüsse auf das Wirtschaftsverhalten vor allem deshalb interessant, weil im Wesentlichen zwei gegensätzliche Basisthesen unterschieden werden.² Auf der einen Seite wird von einigen Ökonomen in der islamischen Religion ein Hindernis für die marktwirtschaftliche Arbeitsteilung und Spezialisierung gesehen. Auf der anderen Seite gibt es Wissenschaftler, die dieser These ablehnend gegenüber stehen und auf die historische Entwicklung verweisen. Denn die ersten zwei Jahrhunderte in der Geschichte des Islam, in denen sich das Institutionengefüge der islamischen Gemeinde stark an den religiösen Vorgaben orientierte, waren durch eine prosperierende wirtschaftliche Entwicklung im Nahen Osten gekennzeichnet.³

Von aktueller Relevanz ist die Thematik, da sich im Rahmen der Re-Islamisierung des Nahen Ostens seit Mitte der Siebziger Jahre die stärkere Besinnung auf die islamischen Grundwerte auch auf das Wirtschaftsleben niedergeschlagen hat. So versuchen zahlreiche islamische Ökonomen eine Formulierung einer zeitgemäßen „islamischen Ökonomik“ zu entwickeln.⁴ Aber vor allem im Bereich des Finanzwesens ist aufgrund der Institution des Zinsverbots eine rasante, religiös inspirierte Entwicklung zu beobachten. Die Zahl der islamischen Banken hat in den letzten Jahren - auch außerhalb des Nahen Ostens - deutlich zugenommen und weist eine steigende Tendenz auf.⁵ Aus diesem Grund, aber auch aufgrund der traditionellen Bedeutung der Finanzwirtschaft für eine gesunde Volkswirtschaft, wird im Rahmen dieses Beitrags bei der Analyse der islamischen Wirtschaftsordnung ein besonderes Augenmerk auf die zinsfreie islamische Finanzwirtschaft gerichtet.

¹ Max Weber erklärt in seinem Werk, das mit seiner 1904/ 05 publizierten Studie „Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus“ seinen Anfang nimmt, dass der Protestantismus einen wesentlichen Anteil an der Entstehung des Kapitalismus hatte. Siehe hierzu Weber (1947).

² Vgl. Leipold (2003), S. 131.

³ Vgl. Endreß (1997), S. 47 ff.

⁴ Vgl. Nienhaus (1989), S. 175.

⁵ Vgl. Lange (2004), S. 23.

Ziel ist es zu untersuchen, inwieweit eine islamisch geprägte Wirtschaftsordnung mit wirtschaftlicher Dynamik und Effizienz verbunden ist. Es stellt sich die Frage, ob das Zinsverbot und andere Institutionen des Islam der wirtschaftlichen Entwicklung förderlich gegenüber stehen oder ob sie diese behindern. Es wird weder auf einzelne Länder des Nahen Ostens mit ihren unterschiedlichen Wirtschaftssystemen eingegangen, noch spielen in dieser Arbeit empirische Untersuchungen eine Rolle. Im Blickpunkt stehen das Konzept einer islamischen Wirtschaftsordnung auf seinem aktuellen Stand und die dazugehörige zinsfreie Finanzwirtschaft.

2. Begriffsbestimmungen

Die Definition des Begriffs „Kultur“ erweist sich als eine überaus schwierige Aufgabe. BOROFSKY schreibt dazu, dass „*all attempts to define culture are akin to trying to encage the wind*“⁶. Diese Schwierigkeit resultiert im Wesentlichen aus den zahlreichen Verwendungsmöglichkeiten des Kulturbegriffs. Im ursprünglichen Sinn wird darunter die Pflege und Bearbeitung des Bodens verstanden. Im übertragenen Sinn bedeutet Kultur die Pflege und Verbesserung der körperlichen und geistigen Anlagen des Menschen.⁷ Auch in den verschiedenen Wissenschaftsdisziplinen werden dem Terminus Kultur unterschiedliche Inhalte zugeschrieben.

In den Wirtschaftswissenschaften wird im Allgemeinen unter dem Begriff Kultur ein System bestehend aus Normen, Konventionen, Glauben und anderen verhaltensrelevanten Faktoren verstanden, das von einer Generation auf die nächste übertragen wird. Diese Transmission erfolgt über Lehre und Imitation.⁸ In der Kultur ist somit das Wissen aus früheren Generationen über positive und negative Verhaltensweisen in der Vergangenheit gespeichert.⁹ Sie kann als Informationsfilter innerhalb einer Gesellschaft verstanden werden.¹⁰ Damit wird aber auch die Änderungsresistenz der Kultur deutlich, denn die von ihr geprägten Verhaltensweisen können nur über längere Zeiträume hinweg verändert werden.¹¹

⁶ Borofsky (1998), S. 64.

⁷ Vgl. Encarta (1999), „Kultur“.

⁸ Vgl. Boyd/Richerson (1985), S. 2.

⁹ Vgl. Leipold (1996), S. 101.

¹⁰ Vgl. North (1992), S. 44.

¹¹ Vgl. Nienhaus (2002), S. 125.

Seit WEBERs Protestantismusthese¹² wird dem kulturellen Hintergrund von Gesellschaften ein nicht zu unterschätzender Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung zugeschrieben. Im Kontext der Institutionenökonomik verweist u.a. NORTH auf die Bedeutung kultureller Faktoren bei der Untersuchung der Wirtschaftsleistung und bezeichnet die Kultur als Schlüssel für die Erklärung des institutionellen und wirtschaftlichen Wandels.¹³ Auch in den Wirtschaftswissenschaften kann aber nicht von einem einheitlichen Kulturbegriff gesprochen werden.

Im Rahmen dieser Arbeit wird auf den Kulturbegriff von Nienhaus zurückgegriffen. Er betrachtet die Kultur als ein aus zwei Komponenten bestehendes System. Dabei handelt es sich um die Religion bzw. die Ideologie und die Tradition. Sie stellen die Quellen für Normen und Interpretationen der Realität dar.¹⁴ Dabei sind die aus den religiösen Texten und Überlieferungen ableitbaren Prinzipien eher abstrakter Natur und weisen eine hohe Änderungsresistenz auf.¹⁵ Die Tradition, worunter die generationsübergreifende Weitergabe von Wissen und Normen verstanden wird, ist dagegen durch höhere Anpassungsfähigkeit gekennzeichnet.

3. Konzept der islamischen Wirtschaftsordnung

3.1 Islam: Ein Überblick

Der Islam entstand zwischen 610-632 christlicher Zeitrechnung. Stifter der islamischen Religion war der Prophet Mohammad.¹⁶ Im Mittelpunkt stehen der Glaube an einen allmächtigen Gott und die Erwartung eines göttlichen Gerichts. Im Leben seiner Anhänger spielen die so genannten fünf „Säulen des Islam“ eine herausragende Rolle. Darunter fällt auch die wirtschafts- und gesellschaftspolitisch Pflicht zur Almosenspende (*Zakat*).¹⁷ Der Islam erhebt den Anspruch alle Beziehungen zwischen den Menschen, sowohl die gesellschaftlichen als auch die politischen und wirtschaftlichen, zu regeln.¹⁸ In diesem Zusammenhang ist der Einheitsgedanke (*Tauhid*) von zentraler Bedeutung. Er stellt auf die

¹² Siehe dazu S. 1 dieser Arbeit.

¹³ Vgl. North (1994), S. 364.

¹⁴ Vgl. Nienhaus (2002), S. 127.

¹⁵ Vgl. Brinitzer (2001), S. 135.

¹⁶ Unter der Leitung Mohammads entstand 622 die erste islamische Gemeinde. Diese erste Periode islamischer Zivilisation, die bis zum Tod des vierten Kalifen in 661 andauerte, wird unter den Muslimen als die „ideale Gesellschaft“ betrachtet. Nach ihrer Auffassung kam es in dieser Zeitspanne zur vollen Entfaltung der Solidarität, Gerechtigkeit und Gleichheit. Ausführlicher bei Ghaussy (1986), S. 68.

¹⁷ Die weiteren Säulen sind: Das Glaubensbekenntnis zu Gott, das tägliche Gebet, das Fasten und die Wallfahrt nach Mekka. Ausführlicher bei Hourani (1992), S. 97.

¹⁸ Vgl. Nienhaus (1982), S. 11.

Einsheit und Einheit Gottes ab.¹⁹ Danach werden alle Lebensbereiche von der islamischen Lehre erfasst und von der göttlichen Autorität gelenkt.²⁰ Damit stellt der Islam ein organisches Religionssystem dar, in dem Religion, Staat, Recht und Wirtschaft eine Einheit bilden.²¹ Aus diesem Grund kennt der Islam auch keine Trennung von Staat und Religion.²²

3.1.1 Islamisches Recht – die *Shari'a*

„It is impossible to understand Islam without understanding Islamic Law“²³, schreibt der Historiker SCHACHT und weist damit auf die zentrale Bedeutung des Rechts innerhalb des islamischen Institutionengefüges hin. Daraus erklärt sich auch, weshalb die islamische Ökonomik oft als ein spezieller Bereich der islamischen Rechtswissenschaft (*Fiqh*) aufgefasst wird.²⁴

Die *Shari'a* ist das islamische Rechtssystem und hat sakralen Charakter.²⁵ Nach islamischer Auffassung stellt das *Shari'a*-Recht nicht nur das tatsächliche Gesetz dar, sondern das ideale Recht, das Gott geschaffen hat.²⁶ Aus dieser göttlichen Legitimität erklärt sich der Anspruch der Vollständigkeit, denn da die Offenbarung vollendet ist, muss dies auch für die Gesetzgebung gelten. Die Legislative liegt damit bei Gott und seinem Propheten, was eine Evolution des Rechts ausschließt. Überdies ist die *Shari'a* nicht kodifiziert, weshalb die Rechtsfindung interpretativ erfolgt.²⁷

Die *Shari'a* unterscheidet grundsätzlich zwischen verpflichtenden (*Fard*), empfehlenswerten (*Mandub*), erlaubten (*Mubah*), verpönten (*Makruh*) und verbotenen (*Haram*) Handlungen.²⁸ Sie erhebt zwar den Anspruch alle Bereiche des menschlichen Lebens zu umfassen, die Regelungen für die einzelnen Lebensbereiche sind jedoch nur ungleichmäßig detailliert formuliert. So sind die Regelungen im wirtschaftlichen Bereich nur unsystematisch sind und weisen Lücken auf. Die *Shari'a* enthält somit kein umfassendes Regelsystem zur Ordnung der Wirtschaft. Gemäß dem Einheitsprinzip ist es geboten, die Wirtschaft als organischen Teil

¹⁹ Vgl. Chapra (1992), S. 202. Chapra nennt insgesamt drei fundamentale Prinzipien des Islam. Neben der Einheit, sind das die Stellvertretung Gottes auf Erden durch den Menschen und die Gerechtigkeit.

²⁰ Vgl. Tibi (1994), S. 204 und Tibi (2001), S. 28.

²¹ Vgl. Leipold (2002), S. 37.

²² Vgl. Gellner (1981), S. 1. Gellner führt weiter, dass aufgrund des Einheitsprinzips der Islam auch offiziell keine Priesterschaft hat, da sich die Gemeinschaft der Gläubigen und die Schriftgelehrten decken.

²³ Schacht (1964), S. 1.

²⁴ Vgl. Nienhaus (1989), S. 185 f.

²⁵ Das *Shari'a*-Recht bildete sich in den ersten Jahrhunderten der islamischen Herrschaft heraus.

²⁶ Vgl. Watt/Welch (1980), S. 233.

²⁷ Vgl. Tibi (1994), S. 196.

²⁸ Vgl. Schacht (1964), S. 121.

des islamischen Gemeinwesens in Übereinstimmung mit den göttlichen Gesetzen zu gestalten. Aus diesem Grund überwiegen auch Vorschriften für ein ethisch korrektes Verhalten.²⁹

3.1.2 Einordnung des Islam im Kontext formaler und informaler Institutionen

Religionen gehören zu den informalen Institutionen, die zwar das Verhalten und Handeln von Individuen beeinflussen, deren Einhaltung jedoch nicht durch staatliche Institutionen durchgesetzt werden kann. Bei der islamischen Religion handelt es sich nicht nur um ein System bestehend aus informalen Institutionen. Aus den islamischen Vorschriften entspringen auch formale Gesetze. Nach konservativem Verständnis wird jedoch zwischen diesen zwei Formen von Institutionen nicht unterschieden, da schließlich das Prinzip der Einheit (*Tauhid*) gilt. Infolge der nicht vorgenommenen Unterscheidung zwischen den einzelnen Teilordnungen einer Gesellschaft, vermischen sich im Islam Religion, Recht und Wirtschaft zu einer eigenständigen Einheit.³⁰ Grundlage dieses Gebildes ist die Schari'a. Nach islamischem Verständnis kann es folglich außerhalb dieses dogmatisierten Rechts keine Institutionen geben, die Einfluss auf das menschliche Verhalten nehmen. Streng genommen gibt es also keine informalen Institutionen. Wenn Kultur und Religion, Staat und Recht sowie Wirtschaft und Wirtschaftsverhalten ein Ganzes darstellen,³¹ dann bilden auch die formalen und informalen Institutionen eine Einheit. Die Konsequenz daraus schlägt sich in der islamischen Rechtsordnung nieder, die sich aus dem religiösen Recht ableitet und als vollständig gilt. Verstöße gegen religiöse Gebote sind somit mit rechtlichen Sanktionen belegt.

Diese aus dem Selbstverständnis des Islam resultierende Gleichheit zwischen formalen und informalen Institutionen stellt einen wesentlichen Unterschied zur allgemeinen institutionenökonomischen Auffassung dar. Aber aus dieser Perspektive betrachtet, kann auch in einer islamischen Ordnung zwischen formgebundenen und formungebundenen Institutionen unterschieden werden. Denn die Schari'a enthält zwar eine Reihe von Vorschriften, die die Gläubigen zu einem moralisch korrekten Verhalten auch in wirtschaftlichen Fragen aufrufen. Eine Einhaltung dieser Regeln unterliegt aber nicht der staatlichen Überwachung, sondern erfolgt durch die „imperative Selbstbindung“ der Akteure

²⁹ Vgl. Antes (1982), S. 42.

³⁰ Diese Einheit wird auch durch den bekannten Ausspruch „*din wa daula*“ (Einheit von Religion und Staat) deutlich. Vgl. Tibi (2001), S. 28.

³¹ Vgl. Ashker (1987), S. 1.

und durch „gesellschaftliche Überwachung“. Beide Durchsetzungsformen sind zentrale Merkmale informaler Institutionen.³² Andererseits enthält die Schari'a aber auch zahlreiche Regelungen, die rechtlich durchsetzbare Institutionen, also formale Gesetze darstellen und unterschiedliche Bereiche des menschlichen Lebens regeln.

Es kann festgehalten werden, dass in einer islamischen Gesellschaftsordnung die religiös gebundenen Institutionen dominieren.³³ Dabei handelt es sich sowohl um verinnerlichte Normen und Werte als auch um religiöse Gebote, die Eingang ins formale Gesetz gefunden haben.

3.2 Wirtschaftsethische Institutionen

In der islamischen Wirtschaftslehre spielt die Ethik³⁴ eine herausragende Rolle, da in der *Schari'a* die Vorschriften für ein moralisch angemessenes Verhalten überwiegen. Dies erstreckt sich auch auf das Wirtschaftsleben. Wie bereits dargelegt, unterscheidet das islamische Recht nicht zwischen Ethik und Recht.³⁵ Aus dieser „*theonomen Einheitsidee*“³⁶ lassen sich die Grundsätze islamischer Wirtschaftsethik herleiten.

3.2.1 Lehre vom Eigentum

Nach islamischer Auffassung ist Gott der letzte und absolute Eigentümer über alle Güter.³⁷ Dem Menschen wird ein eingeschränktes Verfügungsrecht eingeräumt. Er handelt als Stellvertreter Gottes³⁸ und muss sich im Gebrauch der irdischen Güter dem Willen Gottes unterordnen. Mit der Gewährung wird im Islam das Recht auf Privateigentum anerkannt. Neben dem Privateigentum existiert das Kollektiv- bzw. Staatseigentum.³⁹ Dieses gilt für alle wichtigen Naturressourcen (Wasser und Bodenschätze). Mit dem Erwerb irdischer Güter ist dem Menschen gestattet seine eigenen Bedürfnisse zu befriedigen. Diese Bedürfnisse müssen jedoch im Einklang mit den islamischen Normen stehen. Ausschweifender Luxus ist verboten.⁴⁰ Des Weiteren ist der Mensch als Eigentümer von Gütern verpflichtet, mit der Nutzung seiner Güter das Gemeinwohl und die Solidarität innerhalb der islamischen

³² Vgl. Kiwit/Voigt (1995), S. 121 ff.

³³ Vgl. Leipold (2001), S. 6. Siehe auch S. 12 dieser Arbeit.

³⁴ Unter Wirtschaftsethik soll nach an WEBER ein aus den psychologischen Komponenten der Religion abgeleiteter praktischer Antrieb zum Handeln verstanden werden. Vgl. Weber (1947), S. 238.

³⁵ Vgl. Kalisch (2003), S. 105.

³⁶ Leipold (2001), S. 21.

³⁷ Vgl. Sure 3/ 189, Sure 57/ 2, Sure 63/ 7, Sure 78/ 37.

³⁸ Vgl. Sure 2/ 30, Sure 35/ 39.

³⁹ Vgl. Ahmad (1999), S. 45.

⁴⁰ Der Koran mahnt grundsätzlich zur Mäßigung. Siehe hierzu näher Abschnitt 3.2.4 dieser Arbeit.

Gemeinde zu fördern.⁴¹ Voraussetzung für die Nutzung von Gütern ist jedoch ihr legitimer Erwerb. Nach der islamischen Lehre entsteht legitim erworbenes Eigentum durch Vererbung, Schenkung, durch Kauf und durch die persönliche Leistung des Eigentümers selbst.⁴²

3.2.2 Prinzip des Verdienstes nach der Arbeitsleistung

Die individuelle Arbeitsleistung (*Amal*) ist die wichtigste Quelle für den Erwerb von Eigentum und Einkommen.⁴³ Der Koran betrachtet die persönliche Arbeitsleistung sogar als religiöse Pflicht der Gläubigen.⁴⁴ Diese sollen ihren Lebensunterhalt durch eigene Arbeit erwirtschaften und danach streben, die natürlichen Ressourcen in bestmöglicher Weise einzusetzen. Eng verbunden mit der Arbeitsleistung ist der gerechte Lohn. So ist der Arbeitgeber verpflichtet seiner Arbeitskraft den „fairen“ Lohn ausbezahlen. In dem Ausmaß, in dem Tüchtigkeit und Leistungsbereitschaft von den Menschen verlangt werden, verurteilt der *Koran* Trägheit und die Verschwendung von Zeit.⁴⁵ Damit wird auch deutlich, dass Eigeninitiative und Produktivität eine wichtige Rolle in der islamischen Lehre spielen. Dies erscheint vor allem im Zusammenhang mit dem Fatalismus-Vorwurf interessant. Einige Wissenschaftler vertreten die Meinung, dass der dem Islam inhärente Glaube an die göttliche Allmacht und die damit verbundene Vorstellung der Prädestination, zu Indolenz und Passivität unter den Gläubigen führe. Vor dem Hintergrund des Koran lässt sich dieser Vorwurf jedoch nicht aufrechterhalten, da im Gegenteil Aktivität und Leistung durch die hohe moralische Anerkennung der Arbeit gefördert werden.⁴⁶

Die Bedeutung der persönlichen Arbeitsleistung wird dadurch deutlich, dass die anderen Produktionsfaktoren, vor allem das Kapital, erst im Zusammenspiel mit menschlicher Arbeit produktiv werden. Aus diesem Grund ist Einkommen aus dem Besitz von Produktionsfaktoren nicht gestattet, sondern erst nach deren produktiver Verwendung.⁴⁷ Diese Institution schlägt sich auch auf die islamische Finanzwirtschaft nieder, wo es ein striktes Zinsverbot (*Riba*) gibt.

⁴¹ Vgl. Leipold (2001), S. 21.

⁴² Vgl. Ghaussy (1986), S. 73.

⁴³ Vgl. Nienhaus (2002), S. 131.

⁴⁴ Das wird auch dadurch sichtbar, dass *Amal* in 50 Koranversen in Verbindung mit dem Glauben Erwähnung findet. Einige Islamwissenschaftler bezeichnen den Islam sogar als „*religion of action*“ oder „*ideology of practice*“. Neben *Amal* gibt es noch eine Reihe weiterer Begriffe, die Arbeit bzw. Leistung bedeuten und im *Koran* benutzt werden. Vgl. hierzu Ahmad (1999), S. 9 f.

⁴⁵ Vgl. Ahmad (1999), S. 11. Grundsätzlich wird die Verschwendung von Ressourcen, ob Zeit, Arbeitskraft oder Bodenschätze verurteilt. Siehe dazu Abschnitt 3.2.4.

⁴⁶ Vgl. Moten (1996), S. 21 und Nienhaus (2002), S. 133.

⁴⁷ Vgl. Nienhaus (2002), S. 131.

Amal schließt auch unternehmerische Tätigkeiten mit ein, womit insbesondere der Handel (*Tijarah*) gemeint ist.⁴⁸

Grundsätzlich stehen der *Koran* und die übrigen Quellen des islamischen Rechts dem Handel und anderen wirtschaftlichen Aktivitäten positiv gegenüber.⁴⁹ In der *Sunna* finden sich zahlreiche Texte, die die Vorzüge des Handels preisen und über den Geschäftssinn des Propheten und der ersten Kalifen berichten. Damit erklärt sich auch das hohe Ansehen des Kaufmanns in der islamischen Gemeinde. Unter anderem wird ihm auch eine wichtige Rolle in der Verbreitung von Wissen zugetraut.⁵⁰ Analog zum gerechten Lohn bei der individuellen Arbeit, gilt auch bei kaufmännischen Aktivitäten nach dem fairen, einem rechtmäßig zustehenden Gewinn zu streben. Unternehmen verfolgen folglich nach den ethischen Vorgaben des islamischen Rechts keine Gewinnmaximierung.

Die obige Darstellung zeigt, dass durch informale Institutionen in der islamischen Wirtschaftsordnung sowohl die Eigeninitiative als auch das wirtschaftliche Engagement gefördert werden. Folglich wird auch der Wettbewerb als gesellschaftlicher Koordinationsmechanismus anerkannt.⁵¹ Gleichzeitig wird jedoch versucht mit Hilfe von einigen moralischen Grundsätzen die destruktiven Nebeneffekte des Wettbewerbs zu vermeiden.⁵² Durch den Hinweis auf den gerechten Lohn bzw. Gewinn ist bereits deutlich geworden, dass Arbeit und unternehmerische Aktivität auch eine moralische Dimension haben.⁵³ So sind die Individuen in ihrer persönlichen Arbeit den Prinzipien der Gerechtigkeit, der Solidarität und des Altruismus verpflichtet.

3.2.2 Prinzip der Nicht-Schädigung

Gerechtigkeit gehört zu den fundamentalen Prinzipien des Islam.⁵⁴ Sie ist sowohl Grundlage des Prinzips der Nicht-Schädigung als auch des Prinzips des Altruismus. Unter das Prinzip

⁴⁸ Generell finden sich im Koran viele unternehmerische/ kaufmännische Ausdrücke. Nach Torrey beläuft sich ihre Zahl auf 340. Vgl. Torrey (1892), S. 3 zitiert nach Ahmad (1999), S. 14.

⁴⁹ Die Affinität des Islam für kaufmännische Tätigkeiten erklärt sich auch aus der Tätigkeit des Propheten Mohammad. Dieser war als erfolgreicher Kaufmann in Mekka tätig. Auch waren viele islamische Rechtsgelehrte gleichzeitig als Kaufleute aktiv. Vgl. Cohen (1970) bezieht.

⁵⁰ Vgl. Rodinson (1986), S. 41. In der Sunna finden sich auch einige Aussprüche des Propheten, die die Tugenden des Kaufmanns betonen.

⁵¹ Vgl. Nienhaus (2002), S. 138.

⁵² Vgl. Kuran (1983), S. 358. Neben schädlichen Nebenwirkungen des Wettbewerbs, wie z. B. Monopolisierungstendenzen, versteht die islamische Lehre darunter hauptsächlich unsoziale Verhaltensformen wie beispielsweise Egoismus, Geiz, Materialismus usw.

⁵³ Vgl. Mannan (1986), S. 59. Diese Verbindung lässt sich auf das Einheitsprinzip zurückführen.

⁵⁴ Vgl. Chapra (1992), S. 201.

der Nicht-Schädigung fallen einige moralische Werte, wie z. B. Ehrlichkeit, Aufrichtigkeit und Zuverlässigkeit. Aufbauend auf diesen Grundgedanken unterscheidet der *Koran* strikt zwischen schädlichen und wohlfahrtssteigernden unternehmerischen Tätigkeiten.⁵⁵ Ersteres wird kategorisch abgelehnt. Das bedeutet, dass beispielsweise Gewinne nicht zu Ungunsten anderer Wirtschaftssubjekte bzw. der Gemeinschaft erzielt werden dürfen.⁵⁶ Im *Koran* und in der *Sunna* wird im Zusammenhang mit dem Prinzip der Nicht-Schädigung auf drei Sachverhalte hingewiesen.⁵⁷ Erstens soll der Kaufmann keine falschen Versprechungen über seine Ware machen. Zweitens sind die Geschäftsleute angehalten richtiges Maß zu nehmen.⁵⁸ Drittens betont der *Koran*, dass zur Vermeidung von Betrügereien geschäftliche Transaktionen grundsätzlich niedergeschrieben werden müssen.⁵⁹

Betrug, Diebstahl und Täuschung sind auch nach der islamischen Wirtschaftsethik unzulässig. Dies trifft auch auf Spekulationsgeschäfte zu. Das Horten von Geld oder Waren und die Zinsnahme werden moralisch abgelehnt,⁶⁰ weil sie meistens nur für eine Vertragspartei gewinnbringend sind. Schließlich gilt nach dem Prinzip der Nicht-Schädigung, dass Unausgewogenheiten zwischen Leistung und Gegenleistung vermieden werden sollen. Ferner ist das Verbot von Spekulationsgeschäften darauf zurückzuführen, dass die islamische Lehre jeden Gewinn, der auf einem Zufall oder einer vertraglichen Unbestimmtheit basiert, verbietet.⁶¹ Aus diesem Grund ist auch jede Form von Glücksspiel (*Maysir*) verboten, und nach islamischer Auffassung sind Spekulationsgeschäfte nichts anderes als eine Art von Glücksspiel. Dazu gehören auch Gewinne aus Versicherungen, weshalb ihre Behandlung unter islamischen Gelehrten kontrovers diskutiert wird.⁶² Auch die Monopolisierung von Märkten unterliegt einem Verbot, da Monopole den Gerechtigkeitsvorstellungen des Islam

⁵⁵ Vgl. Ahmad (1999), S. 30.

⁵⁶ Vgl. Nienhaus (1982), S. 67.

⁵⁷ Vgl. im Folgenden Mannan (1986), S. 285 ff.

⁵⁸ Vgl. Sure 83/ 2-7.

⁵⁹ Vgl. Sure 2/ 282.

⁶⁰ Vgl. Kuran (1983), S. 359.

⁶¹ Vgl. Rodinson (1986), S. 41. Dieses so genannte „Risikoverbot“ wird als *Gharar* bezeichnet. Damit sollen jedoch nicht generell unternehmerische Aktivitäten unterbunden werden, die bekanntlich stets mit einem gewissen Grad an Risiko verbunden sind. Dies würde schließlich auch im Widerspruch zu den obigen Ausführungen stehen. Vielmehr bezieht sich dieses Verbot auf Risiken in Verträgen, die sich aus Ungenauigkeiten und fehlender Spezifikation ergeben und für die eine Vertragspartei vorteilhaft sind, während die zweite Vertragspartei daraus einen Verlust erleidet. Siehe auch Abschnitt 3.4.2 dieser Arbeit.

⁶² Siehe Abschnitt 4.2.3 dieser Arbeit.

widerstreben.⁶³ Des Weiteren ist der Handel mit Gütern, die nach islamischer Lehre als unrein betrachtet werden, grundsätzlich verboten.⁶⁴

Das Prinzip der Nicht-Schädigung beinhaltet auch das Problem der externen Effekte. So ist eine unternehmerische Tätigkeit nicht schon dann wohlfahrtssteigernd, wenn sie allen involvierten Parteien einen Nutzen bringt. Vielmehr gilt es auch zu beachten, dass Außenstehende nicht benachteiligt werden.⁶⁵ Dass externe Effekte sich nur in den seltensten Fällen gänzlich vermeiden lassen, wurde auch von islamischen Gelehrten erkannt, weshalb bei strittigen Fällen eine Güterabwägung erfolgen soll.⁶⁶ So hat der handelnde Akteur bezüglich der aus der unternehmerischen Tätigkeit resultierenden Schädigung insbesondere folgende Fragen zu erörtern:

- Betrifft die Schädigung nur eine kleine Gruppe oder die ganze Gemeinschaft?
- Weist sie eine hohe Eintrittswahrscheinlichkeit auf oder eine eher niedrige?
- Handelt es sich dabei um eine unwesentliche Schädigung?
- Ist diese beabsichtigt oder nicht?

Diesen Fragen ist dann der individuelle Nutzen aus der Transaktion gegenüber zu stellen.

3.2.3 *Altruismus*

Nach islamischer Lehre hat der Mensch alle seine Taten stets nach dem Gerechtigkeitsinn auszurichten. So soll der Gläubige jederzeit wohlätig, selbstlos und brüderlich handeln.⁶⁷ Im ökonomischen Kontext führt dieser Grundgedanke dazu, dass bei Transaktionen nicht nur der persönliche Vorteil im Mittelpunkt steht, sondern auch das Wohl der Gemeinschaft. Nach der islamischen Wirtschaftsordnung soll das Individuum genauso wenig nach der Maximierung seines persönlichen Nutzens streben, wie der Unternehmer ausschließlich dem Ziel der Gewinnmaximierung folgen soll.

Ein wichtiger Aspekt des Prinzips des Altruismus ist die Wohltätigkeit der Gläubigen. Die Almosengabe (*Zakat*) gehört zu ihren Pflichten. Überschüsse, die sie zur Befriedigung ihrer persönlichen Bedürfnisse nicht brauchen, müssen an Bedürftige gespendet werden.⁶⁸ Die

⁶³ Vgl. Mannan (1986), S. 288. Einige islamische Ökonomen lehnen neben Monopolen auch jede Form von Protektionismus ab. Vgl. Kuran (1983), S. 359.

⁶⁴ Darunter fallen z. B. alkoholische Getränke, Schweinefleisch und der Handel mit toten Tieren, die nicht nach den rituellen Vorschriften geschlachtet wurden.

⁶⁵ Vgl. Ahmad (1999), S. 35.

⁶⁶ Vgl. im Folgenden Nienhaus (1982), S. 68.

⁶⁷ Vgl. ebenda, S. 70.

⁶⁸ Vgl. Sure 2/ 43, Sure 9/ 60, Sure 51/ 19 und Sure 92/ 18.

Annahme jedoch, dass der *Koran* damit den persönlichen Reichtum per se verbietet, ist nicht haltbar.⁶⁹ Denn in den Ausführungen zur individuellen Arbeitsleistung (*Amal*) wurde bereits deutlich, dass wirtschaftliches Engagement nach den koranischen Vorschriften gefördert wird. Der materielle Wohlstand darf jedoch nicht Ziel des Strebens sein, sondern muss immer als Mittel verstanden werden dem göttlichen Willen zu dienen.⁷⁰

Es ist auch nicht das Ziel der obligatorischen Almosengabe, die absolute Gleichheit der Lebensverhältnisse aller Menschen herzustellen. Ganz im Gegenteil betrachtet die islamische Lehre den unterschiedlichen Wohlstandsgrad der Individuen als eine natürliche Sache. Jeder Mensch ist mit unterschiedlichen Talenten ausgestattet und somit für andere Aufgaben befähigt.⁷¹ Damit aber das Ziel der sozialen Gerechtigkeit erreicht wird, ist eine Umverteilung bis zu einem gewissen Grad notwendig.

Eng verbunden mit dem Aufruf zur Wohltätigkeit ist das koranische Gebot der Mäßigung. Der „Luxuskonsum“ – ohne diesen Begriff genauer zu definieren – ist verpönt, weil dadurch wertvolle Ressourcen zur Erlangung größerer „sozialer Gerechtigkeit“ verschwendet werden. Grundsätzlich wird die Verschwendung von Ressourcen verurteilt, wobei keine Unterscheidung gemacht, ob es sich um persönliche Ressourcen handelt (z. B. individuelle Arbeit) oder um natürliche Ressourcen (z. B. erschöpfbare Rohstoffe).⁷² Die Menschen sind verpflichtet dem Grundsatz der Mäßigung im Umgang mit diesen Ressourcen und generell in allen Lebensbereichen zu folgen.

3.3 Der homo islamicus und der Aspekt des Rationalverhaltens

Es wurde gezeigt, dass die islamische Wirtschaftsordnung mit den Verhaltensnormen, die sie statuiert, von einem „ökonomischen Modell individuellen Handelns“⁷³ ausgeht, das sich deutlich von dem der NIÖ unterscheidet. In der NIÖ sind das Individuum, aber genauso auch Gruppen und Organisationen, eigeninteressiert. Sie geht von einem zweckrationalen Verhalten der Wirtschaftssubjekte aus. Im Gegensatz dazu wird in der islamischen

⁶⁹ Diese Annahme geht hauptsächlich auf die Koransure 2/ 219 und auf Interpretationen einiger früherer Rechtsgelehrten zurück.

⁷⁰ Vgl. Abdul-Rauf (1979), S. 4.

⁷¹ Vgl. Abdul-Rauf (1979), S. 5 und Sure 6/ 165.

⁷² Vgl. Abdul-Rauf (1979), S. 4.

⁷³ Erlei et al. (1999), S. 1.

Wirtschaftsordnung eine „*kommunitaristische Ethik*“⁷⁴ beschworen. Danach handelt der *homo islamicus* nicht opportunistisch, sondern mit einem ausgeprägten Gemeinschaftssinn.

Nach institutionenökonomischer Sichtweise handeln Individuen opportunistisch.⁷⁵ Folglich berücksichtigt das Individuum in der Welt der NIÖ nur die eigenen Präferenzen und strebt nach der Maximierung seines Nutzens. Dabei wird das gewinn- und nutzenorientierte Vorgehen durch die Institutionen des Marktes so kanalisiert, dass die gesamte Gesellschaft davon profitiert.⁷⁶ Es ist jedoch zu beachten, dass das Individuum aufgrund der Fülle der Informationen und der Grenzen seiner geistigen Fähigkeiten nicht alle vorhandenen Informationen verarbeiten kann. Er handelt somit nur beschränkt rational. Diese „bounded rationality“ ist dem *homo islamicus* fremd. Neben seinem persönlichen Nutzen muss er schließlich bei seinen Transaktionen auch das Wohl der Gemeinschaft mit einbeziehen. An die Stelle des Opportunismus tritt somit der Altruismus. Damit wird unterstellt, dass das Individuum – unter der Prämisse der Befolgung moralischer Grundsätze, wie Ehrlichkeit, Mäßigung und Altruismus – stets die optimale Entscheidung für sich und die Gemeinschaft trifft. Dadurch stellen sich Gleichgewichte in Konsum, Produktion und Verteilung ein.⁷⁷ Bei der „islamischen Rationalität“ handelt es sich somit um eine uneingeschränkte Rationalität, da unterstellt wird, dass das Individuum Zugriff auf alle relevanten Informationen hat, sie richtig deutet und die korrekten Entscheidungen trifft – eine aus ökonomischer Sicht zu kritisierende Annahme.

Es erscheint als „*Anmaßung von Wissen*“⁷⁸, dass der Einzelne alle Bedürfnisse der Gemeinschaft kennt und diese gleichzeitig mit seinen individuellen Präferenzen vereinbaren kann. Daneben stellt sich die Frage, was der jeweils angemessene Preis ist und wer darüber entscheidet.⁷⁹ Hier zeigt sich auch das Problem der Vieldeutigkeit der islamischen Verhaltensnormen, was bei den Individuen zu einem unterschiedlichen Verständnis für Altruismus, Mäßigung und Schädigung führen kann.⁸⁰ So ist es nicht unwahrscheinlich, dass

⁷⁴ Hermann (2003), S. 76.

⁷⁵ Eine Verhaltensweise, wie der Opportunismus ist zwar grundsätzlich moralisch bedenklich, aber sobald die gesamte Gesellschaft so handelt, führt sie zu einem positiven Ergebnis wirtschaftlicher Prozesse.

⁷⁶ Vgl. Erlei et al. (1999), S. 540.

⁷⁷ Vgl. Hermann (2003), S. 81.

⁷⁸ Hayek (1975).

⁷⁹ Es sei darauf hingewiesen, dass Nienhaus darunter die marktliche Preisbildung versteht. Vgl. Nienhaus (2003), S. 87. Aber auch die Zugrundelegung dieser Interpretation, unabhängig davon, dass sie keine allgemein anerkannte darstellt, ändert nichts an der Ambiguität der informellen Institutionen, wenn es z. B. um die Frage geht, was Schädigung oder selbstloses Handeln ist.

⁸⁰ Vgl. Kuran (1986), S. 137.

die altruistische Handlung eines Individuums von anderen Individuen als opportunistisch empfunden wird. Die Konsequenz der fehlenden Spezifizierung dieser informellen Institutionen kann eine geringere Regeltreue unter den Individuen sein, was im Ergebnis eine hohe Unsicherheit in den wirtschaftlichen Transaktionen zur Folge hat.

Insbesondere die aus den islamischen Verhaltensnormen resultierende Implikation für das Marktverhalten von Unternehmern erscheint fraglich. Danach stellt der Unternehmer das Gemeinwohl in den Vordergrund seiner Geschäftspolitik und orientiert sich nicht nach den Bedürfnissen des Marktes. Er ignoriert das „Diktat“ der Nachfrage und verzichtet auf einen Teil des Gewinns.⁸¹ Diese Bereitschaft des Individuums zum selbstlosen Handeln basiert nach islamischem Verständnis auf seiner intrinsischen Motivation. Das Individuum hat die religiösen Normen verinnerlicht und befolgt sie.⁸² Der Sanktionsmechanismus besteht dabei in der Drohung eines schmerzhaften Daseins im Jenseits.

Es gibt einen crowding-out Effekt zwischen intrinsischer und extrinsischer Motivation.⁸³ Danach kann die intrinsische Überzeugung, in diesem Fall der Glaube, durch externe Anreize unterminiert werden. Diese Anreize können beispielsweise aus finanziellen Belohnungen bestehen. FREY nennt einige Beispiele aus der Geschichte des Katholizismus und konstatiert, „*that money drives out faith, is thus supported by historical experience.*“⁸⁴ Dieser Gedanke kann genauso gut auf den *homo islamicus* übertragen werden:

Gegeben seien zwei konkurrierende Unternehmer (U 1/ U 2), die das Gut (G) herstellen und verkaufen.⁸⁵ Beide haben in Bezug auf ihr Angebotsverhalten zwei mögliche Strategien. Sie können entweder islamisch (Strategie „Islam“) oder marktlich (Strategie „Markt“) handeln. Die Zielgruppe verfügt über keine Informationen bezüglich der von den Unternehmern gewählten Strategie. Es wird angenommen, dass bei islamischem Verhalten beide Unternehmer jeweils 50 Einheiten des Guts absetzen. Dieses Ergebnis charakterisiert auf dem betreffenden Markt den „fairen“ Gewinn. Nun steigt die Nachfrage nach dem Gut (G) stark an. Das heißt, dass der Absatz von insgesamt 100 Einheiten des Guts nicht die gesamte

⁸¹ Vgl. Siddiqi (1972), S. 109 f.

⁸² Vgl. Brinitzer (2001), S. 160.

⁸³ Vgl. Frey (1997), S. 282 f.

⁸⁴ ebenda, S. 282.

⁸⁵ Der Vereinfachung halber sei angenommen, dass es keine Qualitätsunterschiede beim Gut (G) zwischen den zwei Unternehmern gibt. Der Aktionsparameter Preis sei ausgeblendet, Kapazitätsgrenzen liegen nicht vor und beide Unternehmer konkurrieren um die gleiche Zielgruppe. Gleichzeitig sind sie die einzigen Anbieter des Guts (G).

Nachfrage befriedigen kann. Damit besteht für beide Unternehmer die Versuchung mehr Einheiten von (G) zu produzieren. Es ergibt sich somit ein Gefangenendilemma mit einer Auszahlungsmatrix, wie in Abbildung 2 auf der folgenden Seite dargestellt.

Handeln beide Unternehmer altruistisch (also im Sinne des Islam), so setzen sie 50 Einheiten ab und haben wegen ihrer religiösen Überzeugung auf einen höheren Gewinn zu Gunsten des Gemeinwohls verzichtet. Erscheint einem der Unternehmer jedoch der mögliche Gewinnzuwachs hoch genug, das heißt der materielle Gewinn überwiegt die immaterielle Belohnung der Regeltreue, so wird er seine moralischen Werte aufgeben und opportunistisch handeln. Er wird 100 Einheiten umsetzen, während der zweite altruistisch handelnde Unternehmer 50 Einheiten verkauft. Dies ist gleichzeitig der individuell optimale Zustand, da sich z. B. U 2 an die Normen hält, während U 1 auf dessen Kosten handelt.⁸⁶ U 1 ist damit in der Situation des Trittbrettfahrers und agiert unter Vortäuschung islamischen Verhaltens marktlich. Betrachten beide Unternehmer die finanzielle Entschädigung für die Aufgabe ihrer intrinsischen Überzeugung als angemessen, so verfolgen sie die marktliche Strategie. Ihr Absatz bzw. der Gewinn wäre höher als bei islamischem Verhalten.

		U1	
		Islam	Markt
U2	Islam	50	50
	Markt	100	75

Abb. 1: Auszahlungsmatrix Gefangenendilemma

Quelle: Eigene Darstellung.

Damit wird deutlich, dass die marktliche Strategie für beide Unternehmer lukrativer ist. Sobald die externen Anreize attraktiv genug sind, wird das Individuum die Einhaltung der islamischen Normen nur vorspiegeln, in Wahrheit jedoch nur auf den eigenen Nutzen bedacht sein. Die Vorteile der Regelübertretung überwiegen nämlich die Kosten der Regelverletzung.

⁸⁶ Dabei verschlechtert sich zwar die Gewinnsituation von U 2 im Vergleich zur Ausgangssituation nicht. Die Schädigung, die er erfährt bezieht sich darauf, dass sich U 1 unter Vorspiegelung regelrechten Verhaltens 25 Einheiten des U 2 bei marktlichem Verhalten zustehenden Gewinns aneignet.

In diesem Fall wurde jedoch angenommen, dass die das Gut nachfragenden Individuen keine Kenntnis über die gewählte Strategie der Unternehmer besitzen. Damit wurde die Reputation ausgeblendet.

Nach GREIF stellt sie aber insbesondere in Gesellschaften, in denen der Gemeinschaftssinn besonders betont wird, einen wichtigen Sanktionsmechanismus dar.⁸⁷ Aufgrund der intensiveren sozialen Bindungen wird in solchen Gesellschaften unaufrichtiges Verhalten schnell erkannt. Damit ist die Rufschädigung für einen Unternehmer mit hohen Kosten verbunden, weshalb er versuchen wird ehrlich zu handeln.⁸⁸ Die Effizienz der Reputation als Sanktionsmechanismus ist genauso wie die Wirksamkeit der islamischen Normen von einem Faktor entscheidend abhängig, nämlich der Größe der Gesellschaft. In Anlehnung an OLSONs Gruppentheorie⁸⁹ kann konstatiert werden, dass die Bereitschaft der Individuen zu altruistischem Handeln in kleineren Gruppen ausgeprägter ist als in größeren.⁹⁰ Dies ist hauptsächlich auf die Homogenität der Gruppe und die starke Ausprägung der sozialen Bindungen zurückzuführen. Ein weiterer Grund für die größere Hilfsbereitschaft liegt in ihrer stärkeren gesellschaftlichen Wahrnehmung und Wirksamkeit. Genauso verhält es sich mit dem Sanktionsmechanismus der Reputation. Der Ruf eines gegen die Normen verstoßenden Unternehmers wird durch das enge Netz sozialer Kontakte in kürzester Zeit alle Gesellschaftsmitglieder erreicht haben. Im Gegensatz dazu sind größere Gesellschaften durch lockere soziale Bindungen gekennzeichnet, weshalb die Reputation als Sanktionsmittel weniger wirksam ist.

In diesem Zusammenhang werden die positiven Effekte der Religion als ein System informaler Institutionen deutlich. Denn moralische und religiöse Werte üben in vielen Bereichen menschlichen Zusammenlebens einen stabilisierenden Einfluss aus.⁹¹ So sinken Transaktionskosten bei Tauschprozessen, weil sich durch das Vorhandensein dieser informalen Beschränkungen die Notwendigkeit formaler Regeln erübrigt.⁹² Des Weiteren kann sich durch Verhaltensnormen, wie sie der Islam vorgibt, eine Vertrauensbasis bilden, die

⁸⁷ Vgl. Greif (1994), S. 923 f.

⁸⁸ In der Auszahlungsmatrix müssen die Kosten der Rufschädigung von den Absätzen unter „marktlichem Handeln“ abgezogen werden. Dabei müssen sie so hoch sein, dass die „islamische Strategie“ attraktiver erscheint. Auf eine weitere Darstellung wird hier verzichtet.

⁸⁹ Vgl. zur Gruppentheorie Olson (1965).

⁹⁰ Unter einer kleinen Gesellschaft wird im Rahmen dieser Arbeit eine Gemeinschaft mit einigen Hundert Mitgliedern verstanden.

⁹¹ Vgl. Erlei et al. (1999), S. 540.

⁹² Vgl. North (1981), S. 49. North weist daraufhin, dass die durch die Religion bzw. Ideologie vorgegebene Weltanschauung Entscheidungsfindungsprozesse vereinfacht und somit zu Kostensenkungen führt.

wirtschaftliche Transaktionen weiter erleichtert und somit zu einer gesunden wirtschaftlichen Entwicklung beiträgt. Auch MARGOLIS weist daraufhin, dass die Religion ein wichtiges Identifikationsmittel innerhalb einer Gesellschaft ist und das Zusammengehörigkeitsgefühl sowie das Verantwortungsbewusstsein unter den Gesellschaftsmitgliedern stärkt.⁹³ Überdies stellen religiöse Überzeugungen auch einen wichtigen Antrieb sozialen Handelns dar. Damit ist anzunehmen, dass mit dem nach den islamischen Verhaltensnormen handelnden *homo islamicus* in einer kleinen Gesellschaft durchaus positive Aspekte verbunden sind. Altruistisches bzw. kommunitaristisches Verhalten führt dort zu einer Abnahme der Transaktionskosten, weil sie beobachtbar ist und Vertrauen schafft.

Die Übertragung der moralischen Regeln der Kleingruppe auf größere Gesellschaften ist auch mit Gefahren verbunden. Zwar mag in einer modernen islamischen Gesellschaft mit mehreren Millionen Bürgern, aufgrund der religiös motivierten Verhaltensnormen eine große Bereitschaft zu wohlütigem Handeln vorhanden sein. Ihre Hilfsbereitschaft und Großzügigkeit wird sich jedoch, wegen des Fehlens persönlicher Kontakte zu allen Gesellschaftsmitgliedern, hauptsächlich auf die Familie sowie den Freundeskreis beziehen und nicht auf die gesamte Gesellschaft.

Es ist davon auszugehen, dass die Individuen, wie am Beispiel des Gefangenendilemmas dargestellt, gegen die Verhaltensnormen verstoßen, sobald ein Regelbruch lohnender ist als die Regeleinhaltung. Damit steigt die Unsicherheit in den menschlichen Interaktionen, genauso wie sich die Transaktionskosten erhöhen. Im Ergebnis wird das wirtschaftliche Ergebnis gedämpft.

4. Islamische Finanzwirtschaft

Das Zinsverbot ist das zentrale Unterscheidungsmerkmal zwischen einer islamischen und einer marktlichen Wirtschaftsordnung. Bedenkt man, dass der Zins als einer der wichtigsten Preise in einer Volkswirtschaft gilt, drängt sich die Frage auf, ob eine Wirtschaft ohne Zins überhaupt funktionieren kann. Aufgrund der zentralen Rolle der Geldinstitute bei der Akkumulation und Distribution von Geldkapital, obliegt dabei die einzel- und gesamtwirtschaftliche Durchsetzung des Zinsverbots hauptsächlich den islamischen Banken.⁹⁴ Deshalb steht in diesem Kapitel die Geschäftstätigkeit und Funktionsweise islamischer Finanzinstitute im Mittelpunkt, die anschließend vor dem Hintergrund der Frage

⁹³ Vgl. Margolis (1997), S. 247 ff.

⁹⁴ Vgl. Noor-Ebad (1988), S. 26.

der Effizienz dieses Systems mit dem institutionenökonomischen Instrumentarium analysiert werden.

4.1 Funktionen von Zinsen

Die Rechtfertigung für die Existenz von Zinsen ergibt sich erfolgt auf zwei Wegen. Zum einen unterliegt Geld im Laufe der Zeit einem gewissen Wertverlust, welcher durch die Gewährung von Zinsen kompensiert werden soll. Zum anderen ist der Zins das Entgelt für die temporäre Überlassung von Kaufkraft, wirkt also wie eine Entschädigung für den Konsumverzicht in der Gegenwart.

Neben der Befriedigung ihrer Kreditnachfrage sehen sich Unternehmen auch mit der Notwendigkeit konfrontiert, die Profitabilität ihrer Investitionsprojekte zu ermitteln. Dies geschieht im Rahmen der Investitionsrechnung, in der die erwarteten Einzahlungen eines Projektes den erwarteten Auszahlungen gegenübergestellt werden. Dabei werden die heutigen Zahlungen höher gewertet als die zukünftigen Zahlungsströme, weshalb Letztere auf die Gegenwart abgezinst werden. In diesem Zusammenhang dient der Zins entweder als Diskontfaktor oder wird in Form der internen Verzinsung aus einer Zahlungsreihe abgeleitet. Genauer formuliert ist der interne Zinssatz die erwartete rechnerische Rendite, also das prozentuale Verhältnis von Gewinn bezogen auf das eingesetzte Kapital.

4.2 Institution des Zinsverbots

Die Kritik an der Praxis des Zinsnehmens und -gebens ist genauso alt wie deren Bestehen. So findet man bereits bei den griechischen Philosophen ARISTOTELES sowie PLATON eine grundsätzliche Ablehnung von Zinsen.⁹⁵ Auch in den – aus islamischer Sicht – Vorgängerreligionen des Islam, also im Judentum und Christentum wird das Zinsnehmen, mit Ausnahme einiger Sonderfälle, als moralisch verwerflich abgelehnt.⁹⁶

4.2.1 Riba - Begriffsbestimmung

Das islamische Zinsverbot (*Riba*) basiert auf den Prinzipien der Nicht-Schädigung und des Altruismus. Dabei wird angenommen, dass die Abschaffung von Zinsen die Ausbeutung im Wirtschaftsleben eliminiert und einen wichtigen Beitrag zur Realisierung der islamischen

⁹⁵ Vgl. Noor-Ebad (1988), S. 10.

⁹⁶ Siehe zum Zinsverbot im alten Testament das 3. Buch Moses, Kapitel 25, Vers 35-37 sowie 5. Buch Moses, Kapitel 23, Vers 19 f. Zum Zinsverbot im neuen Testament siehe Lucas, Kapitel 6, Vers 35 und Matthäus, Kapitel 5, Vers 42.

Gerechtigkeitsvorstellungen leistet.⁹⁷ Obwohl das Verbot von Zinsen an mehreren Stellen im *Koran* ausdrücklich erklärt und auch in der *Sunna* erörtert wird,⁹⁸ ist es bereits nach dem Tod des Propheten Mohammad zum Gegenstand heftiger Kontroversen geworden. Grund dafür ist die schwammige Definition des Begriffes „*Riba*“ und die damit verbundene Frage nach dem Gültigkeitsbereich dieses Verbots. Das arabische Wort *Riba* nämlich, das vom Wortstamm her „Zunahme“ oder „Überschuss“ bedeutet, wird einerseits als Wucherzins interpretiert, andererseits jedoch wird unter diesem Begriff jede Form von Zins subsumiert, also auch niedrige Zinssätze und der Zins für Produktivkredite. Gleichzeitig wird aber *Riba* auch das Ergebnis des Zinsnehmens, also ein so genannter ungerechtfertigter Vermögensvorteil, verstanden. Als ungerechtfertigt gilt dieser, da zu seiner Erlangung keine Gegenleistung unternommen werden muss. Diesen Interpretationsmöglichkeiten entsprechend, teilen sich die islamischen Gelehrten hinsichtlich der Auslegung des Zinsverbots in zwei Lager. Während eine Gruppe das Zinsverbot nur auf exzessiv hohe Zinsen, also Wucher bezieht und somit moderate Zinsen erlaubt, versteht die Gegenposition unter *Riba* sowohl alle Formen von Zinsen als auch die ungerechtfertigte Bereicherung.⁹⁹ Dabei ist die letztere Sichtweise unter den muslimischen Gelehrten sowie insbesondere unter den Verfechtern der Idee islamischer Banken die herrschende Meinung.

Grundsätzlich werden zwei Arten von *Riba* unterschieden, *Riba al-Fadl* und *Riba al-Nasi'a*. Dabei betrifft *Riba al-Fadl* den Zins bei Kaufgeschäften. Danach ist der Austausch von Sachen gleicher Art, die sich jedoch in Gewicht oder Maß unterscheiden, verboten.¹⁰⁰ Unter *Riba al-Nasi'a* wird dagegen das Verbot verstanden, von einem Vertragspartner für die temporäre Überlassung einer Sache (z. B. Geld) ein Entgelt zu verlangen. *Riba al-Nasi'a* betrifft folglich den Zins bei Darlehen.¹⁰¹ Dabei wird nach der restriktiven Auslegung des Zinsverbots kein Unterschied zwischen Konsum- oder Produktivkrediten gemacht, da beide Formen gegen die Gerechtigkeitsvorstellungen des Islam verstoßen.

⁹⁷ Vgl. Nomani/Rahnema (1994), S. 35.

⁹⁸ Das Zinsverbot (*Riba*) wird in vier Suren des *Koran* erwähnt, so in Sure 2/ 274-280, Sure 3/ 30, Sure 4/ 161-162 sowie Sure 30/ 39.

⁹⁹ Vgl. Nomani (1997), S. 278.

¹⁰⁰ *Riba al-Fadl* kann nicht mit Zins im eigentlichen Sinne verglichen werden, sondern stellt vielmehr auf die andere Bedeutung von *Riba*, die ungerechtfertigte Bereicherung, ab. Siehe hierzu auch Abschnitt 3.2.3 und 3.4.2 dieser Arbeit.

¹⁰¹ Vgl. Khorshid (2004), S. 38.

4.2.2 Wirtschaftliche Rechtfertigung für Riba

Wie oben dargelegt wird das Zinsverbot aus wirtschaftlichen Gesichtspunkten im Wesentlichen aus dem Gerechtigkeitsgrundsatz und den damit verbundenen wirtschaftsethischen Vorschriften des Islam abgeleitet. Die Ablehnung von Zinsen bei Konsumkrediten erwächst dabei aus der Annahme, dass hauptsächlich einfache Kaufleute, die in Notsituationen sind, diese in Anspruch nehmen. Eine Verzinsung des Kredites verschärft jedoch ihre finanzielle Lage noch weiter und stellt deshalb eine Form von Ausbeutung dar. Das Verbot von Zinsen bei Produktivkrediten resultiert aus Überlegungen zur gerechten Verteilung des Geschäftsrisikos, welches sowohl vom Kapitalgeber als auch vom Kapitalempfänger, z. B. dem Management eines Unternehmens,¹⁰² getragen werden muss. Bei einer im Voraus festgelegten Auszahlung an den Kapitalgeber wird jedoch die Verteilung des Geschäftsrisikos zu Ungunsten des Unternehmens verschoben. Aus diesen Gründen wird die Praxis des Zinsnehmens nach islamischem Verständnis als unsozial empfunden. Schließlich hat sie im Ergebnis eine Konzentration von Kapital in wenigen Händen und somit eine suboptimale Allokation der Ressourcen zur Folge.¹⁰³ Außerdem argumentieren die islamischen Ökonomen, dass Geld lediglich ein Tauschmittel bzw. Wertmaßstab darstellt und keine Ware, womit die Notwendigkeit eines Preises, also des Zinses, nicht gegeben sei.¹⁰⁴

Nach Auffassung islamischer Rechtsgelehrter führt das Vorhandensein von Zinsen ferner zu einer Unterminierung der islamischen Verhaltensnormen und fördert egoistisches Verhalten bei den Individuen, wodurch die Existenz der islamischen Wirtschaftsordnung gefährdet wird.¹⁰⁵ Überdies sind Zinsen abzulehnen, weil daraus ein Vermögensvorteil resultiert, der nicht in Verbindung mit der persönlichen Arbeit (*Amal*) und unter Inkaufnahme eines bestimmten Risikos¹⁰⁶ entstanden ist, sondern aus dem Vermögen an sich, was jedoch nach der islamischen Lehre nicht gestattet ist.¹⁰⁷ Einige wenige islamische Gelehrte gehen in ihrer

¹⁰² Siehe dazu auch Abschnitt 4.3.3 dieser Arbeit.

¹⁰³ Vgl. Ahmad (1999), S. 111. Eine detaillierte Übersicht bezüglich der „islamischen“ Kritik über den Zins und die Zinswirtschaft führt Siddiqi (1981), S. 29 ff. auf.

¹⁰⁴ Vgl. Mills/Presley (1999), S. 11 f.

¹⁰⁵ Vgl. Kuran (1986), S. 150.

¹⁰⁶ Dass auch in einer Zinswirtschaft die Gefahr des Kreditausfalls und damit ein möglicher Verlust für den Kapitalgeber besteht, wird dabei von den islamischen Autoren ausgeblendet.

¹⁰⁷ Vgl. Abschnitt 3.2.2 dieser Arbeit.

Kritik noch weiter und sehen sogar im Vorhandensein von Zinsen die Ursache für Arbeitslosigkeit und Inflation und rechtfertigen damit die Abschaffung von Zinsen.¹⁰⁸

KHAN und MIRAKHOR nennen jedoch neben den Gerechtigkeitsvorstellungen des Islam vor allem ein anderes Argument für die Abschaffung von Zinsen.¹⁰⁹ Sie weisen daraufhin, dass die Kreditgewährung eine Form der Übertragung von Property Rights darstellt, weshalb jeweils nur der Betrag vom Schuldner zurückgefordert werden kann, der ihm gewährt wurde. Bei Existenz von Zinsen wird jedoch ein höherer Betrag vom Kreditnehmer verlangt. Damit stellt der Kreditzins nichts anderes als „eine ungerechtfertigte Schaffung von sofort wirksamen Eigentumsrechten“¹¹⁰ dar und ist strikt abzulehnen.

4.2.3 Implikationen von Riba

Aus dem Zinsverbot ergeben sich verschiedene Konsequenzen. Insbesondere wegen der engen Bindung von *Riba* zum *Gharar*¹¹¹-Verbot fällt die Reichweite dieser Auswirkungen ins Gewicht. Diese zwei Institutionen bilden zusammen eine rechtliche Einheit, die zu nicht unwesentlichen Beschränkungen im Vertragsrecht und in der Geschäftstätigkeit von Banken führt, die weit über die bei Zinsen und Darlehen gezogene Grenze hinausgeht. So sind alle Bankgeschäfte, die spekulativen Charakter aufweisen, untersagt. Problematisch ist dieser Sachverhalt bei Termingeschäften, wo die Meinungen der islamischen Ökonomen zum Teil deutlich auseinander gehen. Grundsätzlich wird dabei zwischen Waren- und Devisentermingeschäften unterschieden. Während Devisentermingeschäfte nur schwer mit den wirtschaftsethischen und –rechtlichen Regelungen des Islam zu vereinbaren sind und somit von den islamischen Banken nicht durchgeführt werden können, werden Warentermingeschäfte hingegen erlaubt.¹¹² SALEHABADI und ARAM erachten dagegen unter der Prämisse der Absicherungsabsicht (Hedging) grundsätzlich alle derivativen

¹⁰⁸ Vgl. Nienhaus (1981), S. 282. Siehe auch Ahmad (1999), S. 111. Diese Ansichten islamischer Autoren sind hauptsächlich auf Ausführungen von Silvio Gesell und Fehlschlussfolgerungen der Schriften von Schumpeter und Keynes zurückzuführen. Eine Beurteilung der Stichhaltigkeit und Überzeugungskraft dieser Argumente soll jedoch in diesem Rahmen nicht stattfinden.

¹⁰⁹ Vgl. im Folgenden Khan/Mirakhor (1986), S. 33. Siehe auch Dar/Presley (1999), S. 2.

¹¹⁰ Khan/Mirakhor (1986), S. 33.

¹¹¹ *Gharar* bezeichnet ein Risikoverbot. Damit sollen jedoch nicht generell unternehmerische Aktivitäten unterbunden werden. Dieses Verbot bezieht sich auf Risiken in Verträgen, die sich aus Ungenauigkeiten und fehlender Spezifikation ergeben und für die eine Vertragspartei vorteilhaft sind, während die zweite Vertragspartei daraus einen Verlust erleidet. Vgl. Coulson (1984), S. 43 f.

¹¹² Dabei wird jedoch auch zwischen zwei Fällen unterschieden: Geschäfte, bei denen die Lieferung jetzt und die Zahlung später erfolgt, sind gestattet. Problematisch ist es jedoch bei Geschäften, wo die Zahlung vor der Lieferung getätigt wird. Diese sind nur unter bestimmten Voraussetzungen zulässig. Ausführlich hierzu Nienhaus (1982), S. 92 f.

Instrumente als vereinbar mit den islamischen Regeln.¹¹³ Andere Autoren, lehnen diese jedoch kategorisch ab.¹¹⁴ Folglich sind aufgrund von *Riba* und *Gharar*-Verbot Termingeschäfte für islamische Banken umstritten, weshalb sie diesen nicht in dem Ausmaß wie konventionellen Banken zur Verfügung stehen.

Die Behandlung von Versicherungsverträgen wirft zusätzlich Probleme auf, da nach Ansicht einiger Rechtsgelehrter die Unsicherheit in diesen Verträgen sehr groß ist und somit gegen das *Gharar*-Verbot verstoßen wird. Überdies wird der Gewinn, den Versicherungsunternehmen erwirtschaften, als ungerechtfertigte Bereicherung aufgefasst.¹¹⁵ Aus diesem Grund lehnen sie Versicherungsverträge ab.¹¹⁶ Mittlerweile herrscht jedoch unter den islamischen Ökonomen ein Konsens darüber, dass Versicherungsverträge auf solidarischer Basis (*Takaful*) grundsätzlich anerkannt werden und von islamischen Banken auch angeboten werden sollten.¹¹⁷

Es sind auch Erträge aus Geldanlagen, wie z. B. festverzinslichen Wertpapieren, Sicht-, Spar- sowie Termineinlagen und anderen Arten von Finanzprodukten verboten.¹¹⁸ Durch dieses Verbot wird Kapital jedoch nicht kostenlos. Für einen Kapitalgeber, der Kapital zur Finanzierung produktiver Aktivitäten überlässt, sind dennoch Möglichkeiten vorhanden, eine Vergütung für die eingesetzten Mittel zu bekommen. Denn Erträge aus investierten Mitteln im Handels-, Industrie- oder Dienstleistungssektor sind erlaubt, solange es sich dabei um eine unsichere Rendite handelt und nicht um einen vorher bestimmten Ertrag.¹¹⁹

4.3 Grundlagen des Islamic Banking

Die wirtschaftsethischen und –rechtlichen Institutionen der *Schari'a* haben zur Herausbildung des islamischen Bankwesens geführt, das mit dem englischen Ausdruck „Islamic Banking“

¹¹³ Vgl. Salehabadi/Aram (2002), S. 3 f.

¹¹⁴ Vgl. Saleh (1986), S. 49 f. und Mannan (1986), S. 289. Sowohl diese strenge Interpretation als auch die obige von Salehabadi und Aram stellen Minderheitenmeinungen dar. Es kann jedoch davon ausgegangen werden, dass die Entwicklung der Geschäftstätigkeit islamischer Banken tendenziell in die Richtung der liberalen Auslegung von Salehabadi und Aram geht. Siehe hierzu auch Al-Omar/Abdel-Haq (1996), S. 92 ff.

¹¹⁵ Eine ungerechtfertigte Bereicherung, weil der Versicherungsnehmer eine Leistung erbringt und dafür bei Nicht-Eintreten des Versicherungsfalls keine Gegenleistung erhält. Somit bereichert sich die Versicherung an den Zahlungen der Gegenseite.

¹¹⁶ Vgl. Billah (2000), S. 3. Dies gilt insbesondere für Lebensversicherungen, da es die religiöse Pflicht der Gemeinschaft (*Umma*) ist, die Hinterbliebenen finanziell zu unterstützen.

¹¹⁷ Vgl. Khorshid (2004), S. 165. Die *Takaful* und die islamische Diskussion über den Versicherungsvertrag sollen hier nicht weiter vertieft werden, weil sie nicht im Fokus dieser Arbeit stehen. Es sei aber auf das Werk von Khorshid (2004) verwiesen, der die unterschiedlichen Standpunkte gut aufzeichnet.

¹¹⁸ Vorausgesetzt wird dabei, dass diese Einlagen den Anlegern feste Zinsen zusichern und nicht bei Beteiligungs- und Investitionsbanken gehalten werden. Vgl. Ghaussy (1986), S. 64.

¹¹⁹ Vgl. Khan/Mirakhor (1986), S. 33.

bezeichnet wird. Obwohl es noch keine einheitliche Definition gibt, werden im Allgemeinen unter islamischen Banken Finanzinstitute verstanden, die entsprechend der *Schari'a* handeln und somit auf die Erhebung von Zinsen verzichten. Dabei erfüllen islamische Banken als Finanzintermediäre, trotz einiger Restriktionen, mit denen sie konfrontiert sind, im Wesentlichen die gleichen Funktionen wie solche in einem konventionellen System.¹²⁰ Den Wegfall dieser lukrativen Einnahmequelle durch Zinsgeschäfte versuchen islamische Banken durch eine Reihe von vorislamischen Verträgen zu kompensieren, die hauptsächlich Beteiligungspartnerschaften darstellen. Hinzu kommen einige neu geschaffene Finanzierungsinstrumente. Das Set an möglichen Finanzierungsalternativen führt dazu, dass das islamische Bankwesen ein auf Gewinn- und Verlustteilung beruhendes System ist.

4.3.1 Geschäftstätigkeit islamischer Banken

Mittlerweile gibt es rund 300 islamische Banken in 75 Ländern.¹²¹ Das Gesamtvolumen des Islamic Banking wird gegenwärtig auf ca. 250 Milliarden Dollar geschätzt. Die Wachstumsraten belaufen sich je nach Erhebung auf 10 % bis 15 %.¹²²

Für den Geschäftsalltag haben islamische Banken durch das Nicht-Vorhandensein der klassischen Zinsgeschäfte alternative Finanzierungsmöglichkeiten und Finanzprodukte entwickelt. Sie generieren ihre Einnahmen fast ausschließlich durch Handel und Leasing sowie durch Gewinn- und Verlustbeteiligungen. Dabei teilen sich die Geschäftsfelder islamischer Banken in einen nicht gewinnorientierten und einen gewinnorientierten Bereich auf.¹²³ Unter den Instrumenten des nicht gewinnorientierten Bereichs sind vor allem der *Qard*¹²⁴ (Darlehen) und die *Takaful* (Versicherung) zu nennen. Beim *Qard* handelt es sich um einen zinslosen Kredit, bei dem lediglich die Pflicht auf Rückzahlung in einem bestimmten Zeitrahmen besteht. Islamische Banken bedienen sich dieses Instruments hauptsächlich bei kurzfristigen Konsumentenkrediten. Diese Kredite sind jedoch vom Umfang her begrenzt. Als Kriterien für ihre Gewährung stehen vor allem die Kreditwürdigkeit und die Bedürftigkeit des

¹²⁰ Vgl. Iqbal/Mirakhor (1987), S. 3. Hinsichtlich der Intermediationsfunktion lassen sich drei Aspekte unterscheiden, dazu gehören die Losgrößen- sowie die Fristentransformation und die Risikodiversifikation. Zu den weiteren Funktionen von Banken als wichtige Gruppe im Finanzsektor zählen die Allokationsfunktion, worunter die Informations-, Finanzierungs- sowie Kontrollfunktion fallen, die Geldfunktion und die Versicherungsfunktion.

¹²¹ Vgl. Lange (2004), S. 23.

¹²² Vgl. Gassner (2004), S. 8.

¹²³ Vgl. Gassner (2004), S. 10.

¹²⁴ In der Literatur finden sich auch oft die Bezeichnungen *Qard Hassan* bzw. *Qard al-hassana*.

Klienten im Vordergrund.¹²⁵ Die *Takaful*¹²⁶ ist die nach islamischem Recht erlaubte Versicherung, die auf solidarischer Basis beruht. Das Einnahmeverbot wird aber auch hier umgangen. Bei dieser Art von Geschäften verdienen islamische Banken ihr Geld, indem sie für die Verwaltung der Versicherungen Einnahmen unterschiedlicher Höhe in Form von Gebühren (*Ju'alah*) erheben.

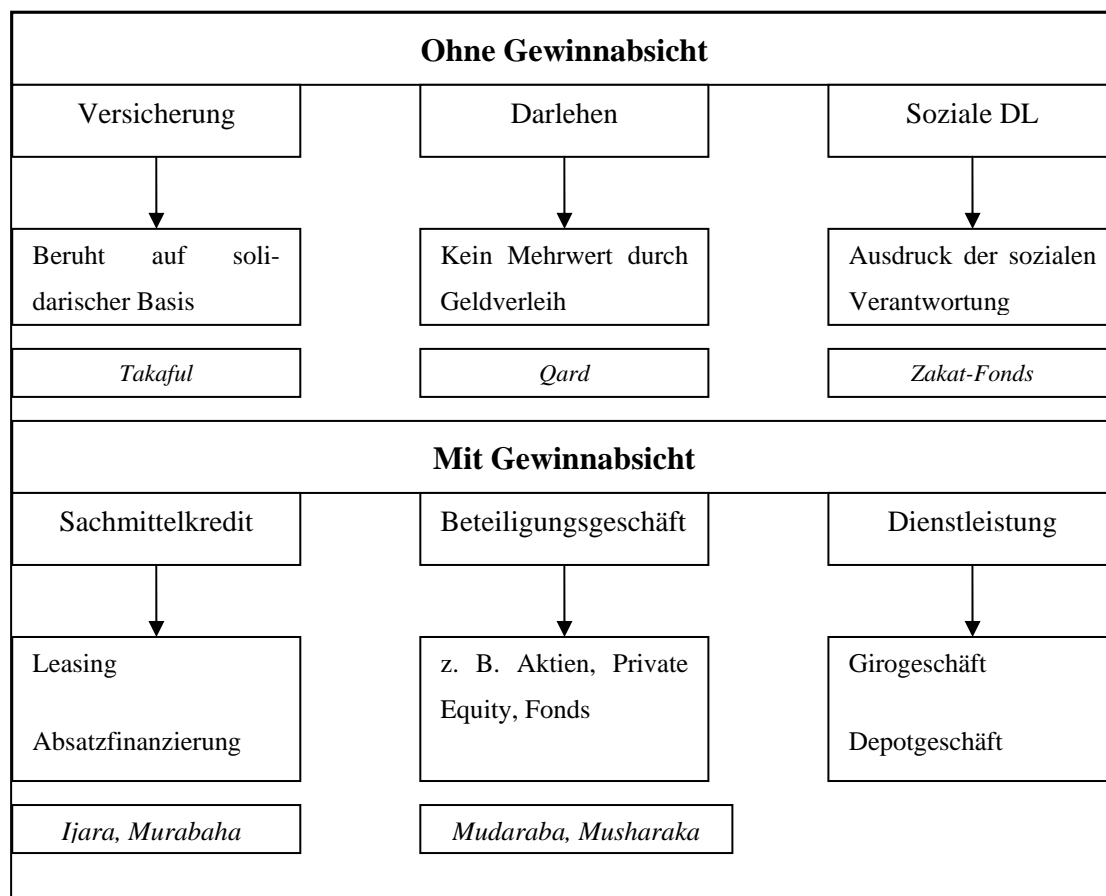


Abb. 2: Geschäftstätigkeit islamischer Banken

Quelle: In Anlehnung an Gassner (2004), S. 10.

¹²⁵ Vgl. Kuran (1986), S. 151.

¹²⁶ Bei der *Takaful* schließt eine Gruppe von Personen einen Versicherungsvertrag ab. Diese verpflichten sich dabei gegenseitig im Falle von Verlusten bzw. Schädigungen eines Gruppenmitglieds, diesem aus einem gemeinsamen, die eingezahlten Beiträge der einzelnen enthaltenen Fonds finanzielle Unterstützung zu gewähren.

Auch wenn es nach strenger Auslegung der *Schari'a* kein „islamisches Konto“ gibt, da das Geld immer zirkulieren muss und nicht irgendwo lagern darf, bieten auch islamische Banken ihren Kunden das gewöhnliche Kontokorrentkonto an. Kundeneinlagen werden aber aufgrund des Zinsverbots grundsätzlich nicht verzinst, weshalb den Kunden keine vorher fixierte Rendite garantiert werden kann. Die Einzahler werden im islamischen Bankwesen vielmehr als Teilhaber der Bank betrachtet. Denn die Banken ziehen alle Einlagen mit unterschiedlicher Intensität zu Veranlagungen in den oben genannten Investitionsmöglichkeiten heran. Die Bankkunden haben somit einen Anspruch auf einen Anteil der Gewinne, die die Banken erwirtschaften. Analog dazu partizipieren sie aber auch an den Verlusten. Die dem konventionellen Bankwesen inhärente Einlagensicherung wird im islamischen System damit nicht gewährleistet.¹²⁷ Islamische Banken sind folglich aus Sicht der Einzahler mit einem Kapitalanlagefonds oder einer Investmentgesellschaft vergleichbar. Die Entscheidung, welche Produkte für das Islamic Banking in Frage kommen, wird in jeder Bank von einem *Schari'a*-Komitee getroffen.

4.3.2 Alternative Finanzierungsmöglichkeiten

4.3.2.1 Mudaraba – Stille Gesellschaft

Die *Mudaraba*¹²⁸ kann als „stille Gesellschaft“¹²⁹ bezeichnet werden.¹³⁰ Sie gehört zusammen mit der *Musharaka* zu den Gewinn- und Verlustbeteiligungspartnerschaften. Im *Koran* und in der *Sunna* findet der *Mudaraba*-Vertrag zwar keine explizite Erwähnung, er gehört aber zu den frühislamischen Finanzierungsinstrumenten und war bereits zu Zeiten des Propheten Mohammad gängige Praxis.¹³¹ Ursprünglich war die *Mudaraba* für die Finanzierung im Handelsbereich konzipiert, mittlerweile finanzieren jedoch islamische Banken auf Basis des *Mudaraba*-Vertrages auch Industrie- und Dienstleistungsunternehmen.¹³² Bei der *Mudaraba* wird ein Vertrag zwischen einem Investor bzw. einem „stillen Partner“ (*Rabb al-mal*) und einem Unternehmer bzw. einem „aktiven Partner“ (*Mudarib*) geschlossen.¹³³ Dabei wird vereinbart, dass der Investor sein Kapital dem Unternehmer für die Finanzierung einer bestimmten im Voraus festgelegten

¹²⁷ Vgl. Gassner (2004), S. 10.

¹²⁸ *Mudaraba* bedeutet wörtlich „sich auf eine Reise begeben“ und stellt auf die Bemühungen des Unternehmers ab, durch seine Arbeit mit dem Kapital des Investors Gewinne zu erwirtschaften.

¹²⁹ Vgl. Nienhaus (1982), S. 94.

¹³⁰ Die im Mittelalter geläufige Bezeichnung „commenda“ entspricht auch der *Mudaraba*.

¹³¹ Vgl. Presley (1988), S. 23.

¹³² Vgl. Noor-Ebad (1988), S. 35.

¹³³ Vgl. Buckmaster (1996), S. 26

Geschäftshandlung zur Verfügung stellt. Im Gegenzug erhält der Kapitalgeber einen ebenfalls vertraglich fixierten Anteil am erwirtschafteten Gewinn. Von zentraler Bedeutung ist dabei, dass alle Einzelheiten des Vertrages, so wie vom islamischen Vertragsrecht vorgegeben, genau spezifiziert werden. So dürfen auf keine der beiden Vertragsseiten Zweifel über Vertragsbestandteile bestehen, die unter Umständen zu einem Interpretationsspielraum führten. Denn dies hat die Nichtigkeit des Vertrages zur Folge.

Ursprünglich war für die Dauer von *Mudaraba*-Verträgen keine zeitliche Begrenzung vorgesehen und die Partnerschaft konnte von beiden Seiten ohne Vorankündigung und Darlegung von Gründen gekündigt werden.¹³⁴ Diese Praxis bringt jedoch ein erhöhtes Ausbeutungspotential mit sich, weshalb islamische Banken mittlerweile in *Mudaraba*-Verträgen auch eine zeitliche Komponente einbauen.¹³⁵ Solche *Mudaraba*-Partnerschaften dienen eher kurzfristigen Finanzierungsprojekten.

4.3.2.2 *Musharaka* – Teilhaberfinanzierung

Die *Musharaka* kann mit „Gesellschaft“ oder „Partnerschaft“ übersetzt werden und gehört neben der *Mudaraba* zu den wichtigsten klassischen islamischen Finanzierungsinstrumenten. Im Gegensatz zur *Mudaraba* resultiert die Gültigkeit der *Musharaka* als Finanzierungsmöglichkeit jedoch bereits aus dem *Koran*, wo sie mehrmals erwähnt wird.¹³⁶

Bei der *Musharaka* vereinbaren die Bank als Investor und das mittelsuchende Unternehmen die wirtschaftliche Zusammenarbeit an einem neuen Projekt. Eine andere Möglichkeit ist, dass die Bank einem Unternehmen Finanzierungsmittel für bestimmte Investitionen gegen Beteiligung am Erfolg zur Verfügung stellt. Dabei wird von beiden Seiten Kapital eingesetzt und die Bank bekommt ebenfalls ein Mitspracherecht bei den Managemententscheidungen, auf das sie aber auch verzichten kann. Die Gewinnverteilung wird als prozentualer Wert vertraglich festgelegt, wobei die Verhandlungspartner in diesem Punkt über Flexibilität verfügen und diesen, in Abhängigkeit von der Risikoeinschätzung des Projektes und Reputation des Partners, frei wählen können. Bezüglich der Verlustverteilung besteht jedoch kein Verhandlungsspielraum. Diese orientiert sich streng nach dem jeweiligen

¹³⁴ Vgl. Noor-Ebad (1988), S. 36.

¹³⁵ Vgl. Saeed (1996), S. 57.

¹³⁶ Es handelt sich dabei hauptsächlich um die Verse Sure 4/ 12 und Sure 38/ 24, die als Rechtfertigung für die *Musharaka* herangezogen werden. In diesen Versen wird der Begriff *Musharaka* jedoch nicht im strengen Sinne als unternehmerische Gesellschaft bzw. Partnerschaft benutzt. Vgl. Saeed (1996), S. 59.

Kapitaleinsatz.¹³⁷ *Musharaka*-Partnerschaften werden in der Literatur auch häufig mit Eigenkapitalbeteiligungen gleichgesetzt, was jedoch nur bedingt richtig ist, da *Musharaka*-Finanzierungen individuell gestaltet werden können und die Beurteilung des von der Bank bereitgestellten Kapitals letztlich von dem jeweiligen Vertrag abhängt.¹³⁸ Dabei gilt, analog zu den Vorgaben für die *Mudaraba*, dass alle vertragsrelevanten Sachverhalte zweifelsfrei spezifiziert werden müssen, damit kein Missbrauchspotential entsteht. Insgesamt weisen *Mudaraba* und *Musharaka* viele Ähnlichkeiten auf. Der fundamentale Unterschied zwischen ihnen besteht jedoch darin, dass bei der *Musharaka* der Bank ein Mitspracherecht bei unternehmensspezifischen Entscheidungen eingeräumt wird und sich das Engagement des Unternehmens nicht auf die Bereitstellung von Arbeitskraft und Know-how beschränkt, sondern auch in der finanziellen Beteiligung manifestiert.

Im Rahmen der *Musharaka* ist der Kapitalempfänger immer verpflichtet, regelmäßigen Bericht über die Entwicklung der Investition abzustatten und die Bank über alle wichtigen Informationen in Kenntnis zu setzen. Des Weiteren gilt auch bei der *Musharaka*, dass die Bank nicht berechtigt ist, vom jeweiligen Vertragspartner Sicherheiten für die Bereitstellung von Kapital abzuverlangen. Aufgrund des hohen Risikos, das *Musharaka*- und *Mudaraba*-Finanzierungen verhaftet ist, werden diese zwei islamischen Finanzierungsinstrumente im westlichen Schrifttum auch oft mit Venture Capital-Beteiligungen verglichen.¹³⁹

4.3.4 Soziale Verantwortung

Es wurde bereits deutlich, dass das ethische Element in einer islamischen Wirtschaftsordnung stärker betont wird als das rein ökonomische. Dieses Merkmal schlägt sich auch auf der Ebene des islamischen Bankwesens nieder. So machen es sich islamische Finanzinstitute zur Vorgabe, nicht nach dem Gewinnmaximierungsprinzip zu handeln, sondern trachten in ihrer Geschäftstätigkeit stets nach einer Balance zwischen Wirtschaftlichkeit und sozialer Verträglichkeit bei der Durchführung der jeweiligen Investitionsprojekte. Bei Entscheidungen über mögliche Engagements spielt zwar die Kosten-Nutzen-Analyse eine wichtige Rolle, aber auch die Bedürftigkeit des Kapitalsuchenden wird in die Überlegungen miteinbezogen, während Sicherheiten weder eingefordert noch berücksichtigt werden.¹⁴⁰ Die soziale Verantwortung islamischer Banken zeigt sich in der Gewährung von zinslosen Krediten

¹³⁷ Vgl. Nienhaus (1983), S. 77.

¹³⁸ Vgl. Grahammer (1993), S. 291.

¹³⁹ Zum Venture Capital-Ansatz im islamischen Bankwesen siehe Grahammer (1993), S. 296 ff.

¹⁴⁰ Vgl. Al-Omar/Abdel-Haq (1996), S. 26.

(*Qard*). Auch werden bei Kontoüberziehungen bis zu einem bestimmten Betrag keine Gebühren erhoben.¹⁴¹ Ihre soziale Verantwortung manifestiert sich auch in der Bereitstellung von *Zakat*-Fonds. Denn in einer islamischen Wirtschaftsordnung, wo die Regierung die *Zakat* erhebt, fällt den Banken die Aufgabe zu, diese Einnahmen zu sammeln und für die Armutsbekämpfung zur Verfügung zu stellen.¹⁴²

Dadurch, dass sich islamische Banken spezielle Restriktionen auferlegen, die nicht einer ökonomischen Notwendigkeit entspringen, sondern vielmehr Ausdruck eines umfassenden religiösen Verständnisses sind, können sie das religiöse Element in den wirtschaftlichen Interaktionen stärken. Damit ist die Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung der Gesellschaft im Rahmen der islamischen Normen ebenfalls eine wichtige Aufgabe islamischer Banken, weshalb sie als Vehikel für eine stärkere Islamisierung der Gesellschaft betrachtet werden können.

4.4 Institutionenökonomische Analyse des Islamic Banking

Hat das Verbot von Zinsen nun negative Konsequenzen auf die wirtschaftliche Entwicklung? Das Hauptaugenmerk bei der Beantwortung dieser Frage ist dabei auf die zwei wichtigsten Instrumente des islamischen Bankwesens gerichtet, nämlich auf die *Mudaraba* und die *Musharaka*. Da unter den Besonderheiten, die Märkte für Finanzanlagen grundsätzlich aufweisen, vor allem die asymmetrische Informationsverteilung zu nennen ist, bieten sich für die folgende Analyse zwei Instrumente an: der Prinzipal Agent-Ansatz und die Theorie der relationalen Verträge.

4.4.1 Finanzierungsinstrumente unter dem Aspekt des Prinzipal-Agent-Ansatzes

Die Beziehung zwischen einer islamischen Bank und einem Unternehmen auf *Mudaraba*- bzw. *Musharaka*-Basis kann als klassische Prinzipal-Agent-Beziehung dargestellt werden, die sowohl vergleichbar ist mit der zwischen Anteilseignern eines Unternehmens und dessen Management als auch mit einer Kreditbeziehung. Dabei nimmt die Bank als Kapitalgeber die Rolle des Auftraggebers ein, während der Unternehmer als Agent bzw. Auftragnehmer auftritt. Letzterer kann auch als Insider bezeichnet werden, da er über die wichtigen Informationen bezüglich des Investitionsprojekts verfügt. Das Finanzinstitut ist dagegen der

¹⁴¹ Vgl. Presley (1988), S. 30. Damit die Kontoüberziehung gebührenfrei bleibt, darf sie jedoch einen bestimmten Zeitraum nicht überschreiten.

¹⁴² Vgl. Lewis/Algaoud (2001), S. 29 f. Nach Lewis und Algaoud fällt diese Aufgabe islamischen Banken auch dann zu, wenn der Staat keine *Zakat*-Steuer erhebt. In diesen Fällen obliegt der Bank auch die Distribution der *Zakat*-Einnahmen..

Outsider, der das Kapital für die Investition bereitstellt.¹⁴³ Unterstellt man, dass beide Seiten Nutzenmaximierer sind, so ist davon auszugehen, dass sich die Interessen der Bank und des Unternehmens nicht gänzlich decken. Dieses Konfliktpotential hat zur Folge, dass dieser Delegationsbeziehung ein gewisser Grad an Unsicherheit und ungleicher Informationsverteilung anhaftet.

4.4.1.1 *Asymmetrische Informationsverteilung ex ante*

Aufgrund von Informationsasymmetrien bestehen sowohl auf Seiten der Bank als auch auf Unternehmensseite Wissenslücken, weshalb die Suche nach einem geeigneten Vertragspartner für beide mit hohen Informations- und Suchkosten verbunden ist.

Die Finanzdaten des Unternehmens spielen bei der Bewertung der Projektqualität eine wichtige Rolle. Neben dem Kriterium der Projektqualität ist für die Beurteilung eines Investitionsprojekts aber vor allem die Qualität des Managements von großer Bedeutung. Darunter fallen die bisherigen Erfolge, die Reputation und die mit dem konkreten Projekt verbundenen Absichten des Managements. Während die ersten zwei Punkte durch die Bank überprüft werden können, macht sich die ungleiche Verteilung der Informationen beim letzten Punkt bemerkbar. Denn die Bank als Prinzipal verfügt über keine Gewissheit bezüglich der Intentionen und der Bereitschaft des Managements, das Investitionsprojekt erfolgreich zu gestalten. Auch wird sie, trotz Prüfung der wichtigsten Finanzaufstellungen, nicht mit Sicherheit von den angegebenen Gewinnprojektionen ausgehen können, da das Unternehmen womöglich relevante Informationen der Bank vorenthalten haben kann. Folglich besteht auf Seiten der Bank Ungewissheit hinsichtlich der wahren Projekt- und Managementqualität, was auch als systematisches Risiko von *Mudaraba*- und *Musharaka*-Finanzierungen bezeichnet werden kann.¹⁴⁴ Angesichts dieser Unsicherheit ist die Bank bestrebt ihr Risiko zu verringern. Deshalb ist sie erstens nicht bereit, Investitionen über eine bestimmte Summe hinaus zu tätigen und zweitens wird sie zur Deckung ihrer Risiken eine relativ hohe Gewinnbeteiligungsrate¹⁴⁵ für die einzelnen Investitionsprojekte verlangen. Diese aus der Sicht der Bank risikomindernden Maßnahmen führen einerseits zu einer Kreditrationierung,

¹⁴³ In diesem Zusammenhang kann auch die Beziehung zwischen der Bank und dem Sparer betrachtet werden, der der Bank sein Kapital zur Verfügung stellt. Aber aufgrund der volkswirtschaftlich größeren Bedeutung der Beziehung zwischen Bank und Unternehmen, wird in diesem Rahmen nur die letztgenannte Prinzipal-Agent-Beziehung thematisiert.

¹⁴⁴ Vgl. Khalil/ Rickwood, et al. (2002), S. 59.

¹⁴⁵ Hier liegt die Prämisse zugrunde, dass die Gewinnbeteiligungssätze jeweils individuell zwischen Bank und Unternehmen festgelegt werden, nicht im Voraus durch die Zentralbank.

andererseits haben sie das Phänomen der adversen Selektion zur Folge und sind somit mit nachteiligen Auswirkungen für die Bank verbunden.¹⁴⁶

Bei den islamischen Erfolgsteilungsinstrumenten spielt sich somit das folgende Szenario ab: die von den Banken gewählten Restriktionen führen dazu, dass tendenziell erfolgreiche und größere Unternehmen mit hohem Marktwert als Partner bei Investitionsprojekten ausscheiden. Dies ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass diese Unternehmen für die Finanzierung ihrer umfangreichen Investitionen eines höheren finanziellen Engagements seitens der Banken bedürfen und aufgrund der besseren Projektqualität sowie des damit verbundenen geringeren Risikos auch niedrigere Gewinnbeteiligungsraten anbieten. Damit erfüllen sie aber die Anforderungen der Banken nicht und werden von diesen nicht weiter berücksichtigt. Der Wegfall der größeren und qualitativ besseren Investitionsprojekte hat einen Rückgang des Angebots an guter Qualität auf dem Finanzmarkt zur Folge. Somit beteiligen sich Banken tendenziell an schlechteren Projekten mit höherem Ausfallrisiko, was in der Folge eine Zunahme der finanziellen Misserfolge auf Seiten der Bank bewirkt und folglich die Investitionsbereitschaft der Banken senkt.

Allein aufgrund der Ausgestaltung der *Mudaraba*-Finanzierung steigt bereits die Nachfrage bei risikoreicheren Projekten bzw. angeschlagenen Unternehmen nach solchen Verträgen. Denn hierbei bringen die Agenten nur ihre Arbeitsleistung in das Projekt mit ein und übernehmen kein Risiko, da das komplette Geschäftsrisiko auf die Bank übergeht.¹⁴⁷ Bei ungleicher Informationsverteilung zwischen der Bank und dem mittelsuchenden Unternehmen, kann die Bank bei einem Engagement jedoch das eingegangene Risiko nicht richtig einschätzen, womit finanzielle Verluste für die Bank verbunden sein können. Verstärkt wird das hohe Angebot an riskanten Investitionsprojekten auch dadurch, dass tendenziell die Verantwortlichen von relativ sicheren Projekten bzw. von Projekten mit einer hohen erwarteten Rendite weniger geneigt sind, Erfolgsbeteiligungspartnerschaften einzugehen und damit einen Teil ihrer Gewinne an die Bank abzugeben.¹⁴⁸ Aus diesem Grund werden sie nach alternativen Finanzierungsmöglichkeiten suchen.¹⁴⁹ Hierbei besteht die Gefahr der Disintermediation. Denn Unternehmen können Schuldverschreibungen direkt an interessierte

¹⁴⁶ Vgl. Abalkhail/Presley (2002), S. 118.

¹⁴⁷ Vgl. Al-Omar/Abdel-Haq (1996), S. 14.

¹⁴⁸ Vgl. Lewis/Algaoud (2001), S. 74.

¹⁴⁹ Dabei stehen ihnen nur die im Abschnitt 4.3.3 genannten Möglichkeiten zur Verfügung, da andere Finanzierungsinstrumente, wie z. B. die von zinsbasierten Banken, in einer islamischen Wirtschaftsordnung natürlich nicht existieren.

Anleger ausgeben ohne die Intermediationsleistung von Banken in Anspruch zu nehmen.¹⁵⁰ Dadurch verlieren einerseits die Finanzinstitute an Bedeutung, andererseits kann es zur Entstehung von „Schwarzmärkten“ kommen, auf denen Unternehmen zinsbasierte Schuldverschreibungen ausgeben.¹⁵¹

Zusätzlich besteht die Möglichkeit, dass Unternehmen in Projekte investieren, die zwar einen hohen persönlichen Nutzen für das Management mit sich bringen, denen es aber an hohen monetären Rückflüssen an die Anteilseigner ermangelt. Auch in einem solchen Fall ist der Anreiz eines *Mudaraba*- bzw. *Musharaka*-Vertrages bei den mittelsuchenden Unternehmen groß, da sie dabei kein Risiko eingehen und nur den materiellen Gewinn mit der Bank teilen, während der für sie wichtige immaterielle Gewinn, wie z. B. Aufbau von Reputation, alleine ihnen zusteht.

Auch der Agent, also das Management des jeweiligen Unternehmens, leidet bei *Mudaraba*- und *Musharaka*-Verträgen unter der asymmetrischen Informationsverteilung. So kann das Management ex ante nur schwer das Leistungsvermögen und die Leistungsbereitschaft der Bank einschätzen. Die Leistung der Bank besteht dabei zunächst darin, dem Vertragspartner die vereinbarte Investitionssumme zum vereinbarten Zeitpunkt bereitzustellen. Dieses Problem relativiert sich insoweit, dass die Bank keine Vorteile aus einer Nichterfüllung dieses Vertragsgegenstands ziehen kann, da ohne ihr Kapital das Projekt gar nicht zustande kommt und somit die monetären Rückflüsse auch gar nicht fließen können. Die Aufgabe der Bank ist aber nicht nur auf die Bereitstellung des Kapitals zu Beginn des Vertragsverhältnisses beschränkt, sondern bezieht sich auch auf die Haftung im Verlustfall und unter Umständen auf zusätzliche Finanzierungsrunden. Die Problematik auf Seiten des Unternehmens besteht nun darin, dass es dieses Leistungspotential der Bank ex ante vielleicht erahnen, aber nicht mit Gewissheit erkennen kann. Analog zum Vorgehen des Prinzipals wird somit auch der Agent in einer Situation der Unsicherheit das eigene Risiko zu verringern versuchen, was sich darin manifestiert, dass das Unternehmen den Banken relativ geringe Gewinnbeteiligungssätze gewährt. Dies resultiert wiederum im Ausscheiden der kapitalstarken Banken, die aufgrund ihrer Qualität auch einen höheren Preis (Gewinnbeteiligungsrate) für ihre Dienste verlangen. Im Ergebnis bewirkt diese Entwicklung eine sich stetig verschlechternde Qualität im Bankensektor, weshalb die asymmetrische

¹⁵⁰ Vgl. Mills/Presley (1999), S. 124.

¹⁵¹ Vgl. Mills/Presley (1999), S. 124.

Informationsverteilung aufgrund verborgener Informationen auch auf Seiten der Agenten zum Problem der adversen Selektion führt.

Somit ist deutlich geworden, dass die asymmetrische Informationsverteilung zwischen der Bank und dem Unternehmen vor Vertragsabschluss eine adverse Selektion zur Folge haben kann und dadurch die Effizienz des Banksektors beeinträchtigt.

4.4.1.2 *Asymmetrische Informationsverteilung ex post*

Auch nach dem Abschluss eines *Mudaraba*- bzw. *Musharaka*-Vertrages lässt sich zwischen den Vertragspartnern eine ungleiche Informationsverteilung identifizieren.

Da sich die Funktion der Bank bei *Mudaraba*-Finanzierungen auf die Rolle des Kapitalgebers reduziert, hat sie weder ein Mitspracherecht bei den Managemententscheidungen noch einen Einblick in die Geschäftsabläufe. Folglich ist sie auf die Berichte und Informationen seitens des Unternehmens angewiesen, weshalb dieses das Prinzip der Buchführungs- und Bilanzwahrheit erfüllen muss.¹⁵² Aufgrund fehlender Kontrollmechanismen besteht jedoch für das Unternehmen die Möglichkeit, geringere Einnahmen auszuweisen und wichtige Informationen zu verheimlichen. Die Gefahr eines solchen Vorgehens ist umso größer, je kleiner das Management und somit je geringer der Abstimmungsbedarf.¹⁵³ Ohne die Implementierung adäquater Überwachungsmechanismen kann die Bank aber nicht überprüfen, ob der ausgewiesene Gewinn des Agenten den tatsächlichen Einnahmen entspricht oder ob er vom Agenten nach unten korrigiert wurde. In diesem Fall ist die Bank dem moralischen Risiko mit versteckter Information ausgesetzt.

Das Problem der fehlenden Kontrolle des Agenten seitens des Prinzipals wird in *Mudaraba*-Partnerschaften dadurch verstärkt, dass der Vertrag dem Auftragnehmer viel gestalterischen Spielraum gewährt. Dadurch, dass die Bank als Kapitalgeber nicht in die Entscheidungsprozesse des Managements miteinbezogen wird, verfügt das Management über einen hohen Grad an Unabhängigkeit, den es dazu benutzen kann, die eigenen Interessen zu verfolgen. Wie bereits erwähnt, entsprechen die Interessen des Agenten nicht immer denen des Prinzipals, weshalb sich aus dem diskretionären Entscheidungsspielraum des Managements Nachteile für die Bank ergeben können.

¹⁵² Vgl. Gärber (1992), S. 69.

¹⁵³ Vgl. Abalkhail/Presley (2002), S. 121.

Des Weiteren ergibt sich für die Bank das Problem, das Engagement des Managements vor dem Hintergrund der Umwelteinflüsse richtig zu beurteilen. Die Bank sieht zwar am Ende der Vertragslaufzeit bzw. am Ende eines Geschäftsabschnitts das jeweilige Ergebnis. Sie ist jedoch nicht in der Lage zu ermitteln, inwieweit es auf den Einsatz des Managements zurückzuführen ist. So kann das Management im Verlustfall das schlechte geschäftliche Abschneiden auf unvorteilhafte Umweltbedingungen zurückführen und es durch eine ungünstige wirtschaftliche Entwicklung rechtfertigen.¹⁵⁴ Inwieweit aber der persönliche Einsatz des Managements für den Verlust verantwortlich zu zeichnen ist, entzieht sich der Kenntnis der Bank. Das Management ist dadurch der Versuchung ausgesetzt, seinen Arbeitseinsatz zu reduzieren. Die Motivation des Managements möglichst hohe Anstrengungen für den Erfolg des Projekts zu unternehmen, kann auch wegen der Verpflichtung beeinträchtigt werden, den anfallenden Gewinn mit der Bank zu teilen.¹⁵⁵ Folglich sieht sich die Bank nach Abschluss eines *Mudaraba* bzw. *Musharaka*-Vertrages mit dem moralischen Risiko mit versteckter Handlung konfrontiert.

Dieses Risiko ist auch aus Sicht der Agenten vorhanden. Auch sie können die Handlungen der Bank nach Vertragsschluss nicht beobachten. Dabei beziehen sich diese jedoch nicht auf das konkrete Investitionsprojekt, sondern vielmehr auf alle Investitionen, die die Bank über *Mudaraba*- und *Musharaka*-Verträgen tätigt. Denn mit jeder weiteren Beteiligung geht das Finanzinstitut gleichzeitig neue Risiken ein, woran das kreditnehmende Unternehmen indirekt ebenfalls partizipiert. Aufgrund eines schlecht qualifizierten Personals oder wegen einer ungünstigen wirtschaftlichen Entwicklung kann es nun passieren, dass die Bank sich mit ihren Investitionen eher an verlustbringenden Projekten beteiligt hat, so dass sie mit einer großen Flut von Haftungsverpflichtungen konfrontiert wird. Diese Entwicklung kann im Extremfall die Zahlungsunfähigkeit der Bank zur Folge haben, wovon schließlich auch das Partnerunternehmen, also der Agent, betroffen ist. Denn in diesem Fall kann das Finanzinstitut nicht mehr der Pflicht zur Haftung bei Verlust nachkommen, womit die Fortführung des Investitionsprojektes gefährdet wird und die bis dahin vom Unternehmen getätigten nicht-monetären Investitionen untergehen.¹⁵⁶ Das moralische Risiko, dem der Agent also gegenübersteht, lässt sich in dergestalt zusammenfassen, dass er aufgrund

¹⁵⁴ Vgl. Erlei et al. (1999), S. 112 f.

¹⁵⁵ Vgl. Jensen/Meckling (1976), S. 12.

¹⁵⁶ Trotz anfänglicher Verluste, ist die Fortführung des Projektes wichtig, da es sich langfristig als profitabel erweisen kann.

unvollkommener Informationen nicht in der Lage ist zu beobachten, inwieweit die Bank gewissenhaft neue finanzielle Engagements eingeht.

Diese Überlegungen machen deutlich, dass bei dargestellter Beziehung zwischen der Bank und einem mittelsuchenden Unternehmen im islamischen Bankensektor, sowohl die Gefahr der adversen Selektion als auch die des moralischen Risikos auf beiden Seiten existieren. Nichtsdestotrotz kann konstatiert werden, dass die asymmetrische Informationsverteilung für die Bank als Prinzipal weitreichendere Konsequenzen hat als für den Agenten. Denn schließlich hat sie als Outsider keinen Zugriff auf die investitionsrelevanten Projektdaten und ist stark von den Informationen seitens des Managements abhängig. Überdies wird sie als die Partei, die sowohl eigenes Kapital für die Durchführung des Projektes bereitstellt als auch die Haftung im Verlustfall übernimmt, mit höheren Kosten konfrontiert.¹⁵⁷ Die asymmetrische Informationsverteilung als Argument für die Ineffizienz des islamischen Bankwesens anzuführen, erscheint jedoch voreilig. Denn, wie bereits oben beschrieben, gehören Informationsasymmetrien zu den Besonderheiten von Finanzmärkten, weshalb auch konventionelle Banken und Beteiligungsgesellschaften davon betroffen sind. Aber konventionellen Banken stehen noch eine Reihe anderer Finanzierungsmöglichkeiten offen, wie z. B. Optionsgeschäfte sowie zinsbasierte Kredite und Darlehen, womit auch die Möglichkeit einer besseren Risikodiversifizierung im Rahmen des Produktportfolios gegeben ist.

Damit liegt die Folgerung nahe, dass islamische Banken in einem höheren Ausmaß den zwei Agenturproblemen, der adversen Selektion und dem moralischen Risiko, ausgesetzt sind als konventionelle Banken. Um den Grad der ungleichen Informationsverteilung zu verringern müssen sie folglich entsprechend hohe Agenturkosten aufbringen. Im Rahmen des Prinzipal-Agent-Ansatzes wird versucht, Probleme der Informationsasymmetrie durch die Gestaltung geeigneter Verträge in Form von Anreiz- und Kontrollsystemen zu lösen.

4.4.1.3 Bindungs- und Überwachungsmechanismen

Nach streng islamischem Verständnis bestehen die Probleme, die sich aus der asymmetrischen Informationsverteilung ergeben, in einer islamischen Wirtschaftsordnung nicht. Ihr Auftreten ist Folge des opportunistischen Verhaltens der Individuen, was jedoch durch die Verinnerlichung der islamischen informellen Institutionen in einer islamisch

¹⁵⁷ Aus diesem Grund ist das Augenmerk im Folgenden hauptsächlich auf die sich aus dem Zinsverbot ergebenden Kosten für die Bank gerichtet.

geprägten Wirtschaft verhindert wird und sogar altruistisches Verhalten bei den Individuen hervorruft.¹⁵⁸

Eine wichtige Maßnahme zur Vermeidung von Missbrauchsmöglichkeiten nach dem Vertragsabschluss, besteht in der Formulierung möglichst präziser Vertragsklauseln,¹⁵⁹ so wie vom islamischen Vertragsrecht vorgeschrieben. Die Verwendung der bereitgestellten Finanzmittel muss genau spezifiziert werden, damit riskante und für die Bank schädliche Aktionen seitens des Unternehmens unterbunden werden. Aber auch eine derartige vertragliche Vereinbarung kann egoistische Verhaltensweisen nicht gänzlich ausschließen. Deshalb muss die Bank weitere Kontrollmaßnahmen implementieren. Dabei sind die Kosten der Bindung und Überwachung bei *Mudaraba*-Verträgen, gemäß den Überlegungen von JENSEN und MECKLING hinsichtlich optimaler Kapitalstruktur,¹⁶⁰ sehr hoch, da der Anteil des „Fremdkapitals“¹⁶¹ 100 % beträgt. Diese Kosten werden jedoch dadurch relativiert, dass das Einkommen des Managements an den Erfolg des Projektes gekoppelt ist und somit das Interesse an einem Gelingen der Investition auch auf Seiten des Unternehmens groß ist. Dieses Merkmal der *Mudaraba* kann bereits als erste Bindungsmaßnahme betrachtet werden und ist nicht mit zusätzlichen Kosten verbunden.

Grundsätzlich stehen der Bank sowohl ex ante als auch ex post Bindungs- und Überwachungsmöglichkeiten zur Verfügung. Vor Vertragsabschluss kann die Bank im Rahmen von Screening-Maßnahmen Informationen über das jeweilige Projekt und das Unternehmen einholen. Anhand dieser Informationen ist die Bank gleichzeitig in die Lage versetzt, die Geschäftszahlen des Partnerunternehmens nach Vertragsabschluss besser einordnen zu können.¹⁶² Überdies kann durch die Schaffung neuer Institutionen, die primär mit der Suche nach Informationen beschäftigt sind, eine höhere Transparenz auf dem Markt erreicht und die Informationsverteilung verbessert werden. Diese Maßnahmen sind sicherlich mit Kosten für die Bank verbunden, leisten aber einen wichtigen Beitrag zum Abbau der vorvertraglichen Informationsasymmetrie und verringern so die Gefahr der adversen Selektion.

¹⁵⁸ Vgl. Kuran (1986), S. 153.

¹⁵⁹ Vgl. Abalkhail/Presley (2002), S. 121.

¹⁶⁰ Vgl. Jensen/Meckling (1976), S. 26 ff. Jensen und Meckling gehen davon aus, dass die Agenturkosten umso höher sind, je größer der Anteil des Fremdkapitals im Vergleich zum Eigenkapital ist.

¹⁶¹ Dabei handelt es sich nicht um Fremdkapital im eigentlichen Sinne, da hier der „Fremdkapitalgeber“ im Verlustfall haften muss.

¹⁶² Vgl. Diamond (1996), S. 58.

Die Bank kann ihr vorvertragliches Informationsdefizit auch in Form der Selbsteinordnung durch den Kapitalnehmer (Self Selection) reduzieren, indem sie ihm Verträge mit unterschiedlichen Konditionen und Risikograden zur Auswahl stellt. Das Unternehmen kann daraufhin abhängig von der Risikoklasse des Projektes eine Selbsteinschätzung vornehmen, wodurch die Bank ihre Screening-Ausgaben verringern kann. Eine falsche Selbsteinschätzung des Unternehmens ist im Falle der Entdeckung mit der Nichtigkeit des Vertrages verbunden.¹⁶³

Nach Vertragsschluss gilt es für die Bank einerseits das Engagement des Managements sowie den Einsatz bei der Ausführung der Arbeit zu kontrollieren und andererseits Ehrlichkeit des Managements bei der Präsentation des Ergebnisses in einem hohen Maße zu garantieren. Wie oben erwähnt, ist durch die in *Mudaraba*- und *Musharaka*-Verträgen eingebaute Erfolgskomponente für das Management bereits ein Anreiz vorhanden, im Interesse der Bank zu handeln und folglich einen möglichst hohen Gewinn zu erwirtschaften. Zusätzlich kann in *Musharaka*-Verträgen dadurch, dass das Unternehmen sich bis zu einem gewissen Grad mit eigenem Kapital am Projekt beteiligt, die Motivation des Managements zu einer hohen Leistung verstärkt werden.¹⁶⁴ Während diese zwei Anreiz- und Bindungsmechanismen nicht mit Agenturkosten verbunden sind, kommen durch die Implementierung von Monitoring-Maßnahmen wiederum Kosten auf die Bank zu. Mithilfe dieser Instrumente versucht die Bank das Verhalten und Handeln des Managements während der Vertragslaufzeit zu überwachen. Die Prüfung des ausgewiesenen Gewinns und der Geschäftszahlen des Unternehmens, das so genannte „Auditing“ seitens Dritter, fällt ebenfalls unter das Monitoring.¹⁶⁵ Diese Maßnahme hat zwei Wirkungen, erstens verschafft sich die Bank Gewissheit über das veröffentlichte Ergebnis und zweitens wird die Versuchung für das Management kleiner, einen zu geringen Gewinn auszuweisen, da sich durch die unabhängige Prüfung die Entdeckungswahrscheinlichkeit erhöht. Eine weitere Möglichkeit im Rahmen des

¹⁶³ Die vorvertragliche Unsicherheit kann auch durch Signalling-Maßnahmen seitens des Unternehmens vermindert werden. Dazu gehört z. B. die Veröffentlichung bestimmter Qualitätsmerkmale bezüglich des durchzuführenden Projekts. Der Vorschlag von Lewis und Algaoud, wonach das Problem der adversen Selektion auch dadurch relativiert werden kann, indem das Unternehmen der Bank Sicherheiten gewährt, entbehrt jedoch einer rechtlichen Grundlage. Denn wie gezeigt wurde, dürfen Sicherheiten in *Mudaraba* und *Musharaka*-Verträgen grundsätzlich nicht berücksichtigt werden. Zum Vorschlag siehe Lewis/Algaoud (2001), S. 75.

¹⁶⁴ Vgl. Abalkhail/Presley (2002), S. 123. In *Mudaraba*-Verträgen ist eine Kapitalbeteiligung seitens des Unternehmens freilich nicht möglich.

¹⁶⁵ Vgl. Jensen/Meckling (1976), S. 26.

Monitoring besteht für die Bank in der Einberufung einer Art Aufsichtsrat, der die Handlungen des Managements genau überwacht und Sanktionen verhängt.¹⁶⁶

Islamische Banken können den Grad der Informationsasymmetrie auch dadurch verringern, dass sie das für das jeweilige Projekt bestimmte Kapital dem Unternehmen nicht in einer Summe bereitstellen, sondern es in mehrere Teilzahlungen aufteilen (Staging). Diese bei Venture Capital-Gesellschaften verbreitete Vorgehensweise beinhaltet sowohl Kontroll- als auch Motivationsaspekte. So kann die Bank jeweils am Anfang einer neuen Finanzierungsrunde nachprüfen, inwieweit die vorher vereinbarten Ziele erreicht wurden. Der Motivationsaspekt ergibt sich aus dem Sanktionsmechanismus, denn erfüllt das Unternehmen zum Beginn der neuen Finanzierungsrunde nicht die festgelegten Anforderungen, so erfolgt auch keine neue Finanzierung. Diese Monitoring-Maßnahme erscheint für die Verringerung der Informationsasymmetrie bei *Mudaraba*- und *Musharaka*-Verträgen geeignet,¹⁶⁷ ist aber auch mit hohen Kosten verbunden. Dabei sind vor allem die Verhandlungs- und Vertragskosten zu nennen, da nach jeder Finanzierungsrunde neue Verträge aufgesetzt und Anwälte bezahlt werden müssen. Hinzu kommen die für die Vertreter der Bank anfallenden Opportunitätskosten, da sie sich nicht im gleichen Maße um andere Investitionsprojekte kümmern können.

In der folgenden Abbildung werden die Informationsasymmetrie und die Interessendivergenz in der Beziehung zwischen Bank und Unternehmen verdeutlicht.

¹⁶⁶ Vgl. Abalkhail/Presley (2002), S. 123.

¹⁶⁷ Vgl. Abalkhail/Presley (2002), S. 127.

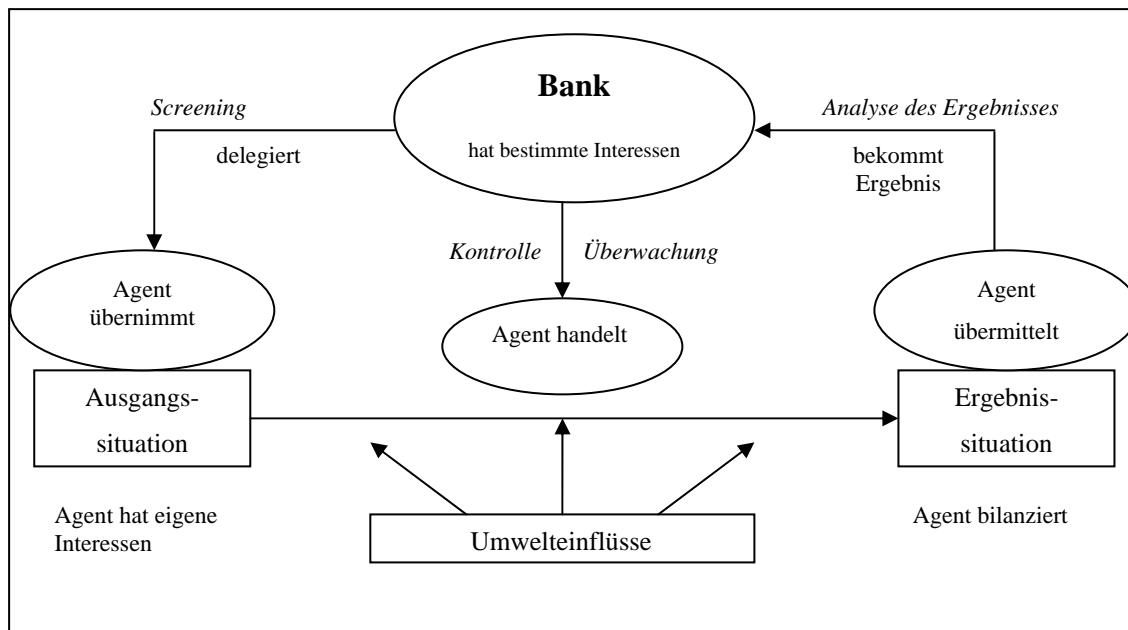


Abb. 3: Informationsasymmetrie zwischen Bank und Unternehmen

Quelle: Eigene Darstellung.

Die Vorstellung der wichtigsten Bindungs- und Überwachungsmechanismen in der Beziehung zwischen Finanzinstituten und Unternehmen hat gezeigt, dass den islamischen Banken durchaus Wege offen stehen, die Probleme der adversen Selektion und des moralischen Risikos zu vermindern. Diese im Rahmen des Screening, der Self Selection und des Monitoring vorhandenen Möglichkeiten sind jedoch für die Bank mit hohen Kosten verbunden. Im Vergleich zu konventionellen Banken fallen diese Ausgaben bei islamischen Finanzinstituten schwerer ins Gewicht, da für sie durch das Zinsverbot alle zinsbasierten Einnahmemöglichkeiten wegfallen. Die Banken können trotz dieser Ausgaben, die sich aus der ungleichen Informationsverteilung und dem opportunistischen Verhalten der Individuen ergebenden Probleme nicht gänzlich ausschließen. Dies führt dazu, dass islamische Banken einerseits hohe Agenturkosten tragen und andererseits stets der Gefahr der Ausbeutung ausgesetzt sind, was zweifellos negative Konsequenzen für ihre Profitabilität hat.

4.4.2 Finanzierungsinstrumente unter dem Aspekt relationaler Verträge

Wie dargestellt, können durch den Abschluss möglichst vollständiger *Mudaraba*- und *Musharaka*-Verträge Missbrauchsmöglichkeiten verhindert werden. Es ist aber bereits deutlich geworden, dass ein alle Umwelteinflüsse umfassender Vertrag auch bei

Zugrundelegung perfekter Voraussicht nicht möglich ist. Denn durch die Existenz von Transaktionskosten ist ein derartiger Vertrag mit unendlich hohen Kosten verbunden.¹⁶⁸ Folglich werden Banken und Unternehmen auch wenn sie dem islamischen Vertragsrecht folgen und bestrebt sind, möglichst vollständige Verträge zu schließen, gezwungen sein, bei bestimmten Fragen Lücken in den Verträgen in Kauf zu nehmen. Dies hat zur Folge, dass bei Auftreten bestimmter Ereignisse Neuverhandlungen zwischen Bank und Unternehmen notwendig werden, die zu einer Verschiebung der Faktorrente zugunsten des Unternehmens führen können. Der Grund dafür ist in der Investition der Bank zu finden. Finanzkapital weist einen hohen Grad an Spezifität auf, da es kurzfristig für keine andere Verwendung herangezogen werden kann und bei Missbrauch sowie Verlust zu 100 % untergeht (sunk costs).¹⁶⁹ Für das islamische Finanzinstitut kommt erschwerend hinzu, dass nach der *Schari'a* der Kapitalempfänger der Bank für die Bereitstellung finanzieller Mittel keine Sicherheiten zur Verfügung stellen muss. Die Bank gerät somit nach der Investition in ein Abhängigkeitsverhältnis zum Vertragspartner und ist nach Vertragsabschluss auf die Arbeitsleistung des Managements des Unternehmens angewiesen. Diese „fundamentale Transformation“ hat zur Folge, dass ein Wechsel auf andere Beteiligungen für die Bank mit erheblichen Kosten verbunden ist. Stellt sich die Investition am Ende als Misserfolg heraus, verliert die Bank ihren gesamten Kapitaleinsatz.

Nach dem Abschluss eines *Mudaraba*-Vertrages kann es somit aufgrund des Eintretens eines bestimmten Umweltzustandes, z. B. der Existenz eines neuen Konkurrenten, zu einer Neuverhandlung zwischen der Bank und dem Unternehmen bezüglich einiger Vertragspunkte kommen. Das Unternehmen kann nun – unter der Prämisse opportunistischen Verhaltens – aus der Eingeschlossenheit (lock-in) der Bank in das Vertragsverhältnis Profit schlagen und mithilfe der Drohung, seine nicht spezifischen Ressourcen aus der Kooperation zurückzuziehen eine höhere Gewinnbeteiligungsquote für sich durchsetzen. Die Bank hat daraufhin zwei Möglichkeiten: Entweder sie lehnt den neuen Vertrag ab und verliert somit die bereits investierten Mittel oder, was wahrscheinlicher erscheint, sie akzeptiert die neue Gewinnbeteiligung, um sich noch die Aussicht auf einen Gewinn zu erhalten. Die Durchführung der spezifischen Investition kann somit zu einer einseitigen Benachteiligung

¹⁶⁸ Vgl. Hart (1995), S. 76.

¹⁶⁹ Vgl. Zimmer (1993), S. 89. Unter „sunk costs“ werden die über den Markt nicht wieder gewinnbaren ex ante-Aufwendungen verstanden.

führen, indem sich nämlich das Unternehmen einen Teil der Quasirente der Bank aneignet.¹⁷⁰ Die endgültige Aufteilung des Tauschgewinns erfolgt also ex post und wird vom relativen Interesse an einer Fortsetzung der Zusammenarbeit determiniert.

Einen Effizienzverlust hat diese hold up-Gefahr erst dann zur Folge, wenn die Banken das Ausbeutungspotential auf Seiten der Vertragspartner antizipieren und somit ihr Engagement hinsichtlich spezifischer Investitionen verringern. In diesem Fall werden die Banken andere Finanzierungsinstrumente, wie z. B. die *Murabaha* und den *Ijara* favorisieren, die zwar mit geringeren Risiken verbunden sind, aber für größere und langfristige Investitionen ungeeignet erscheinen. Somit ergeben sich Effizienzeinbußen aufgrund der Vernachlässigung spezifischer Investitionen, was auch eine Form von Transaktionskosten darstellt.¹⁷¹

Zur Überwindung dieser Fehlinvestitionsproblematik zwischen Bank und Unternehmen erscheint ein Beherrschungs- und Überwachungsvertrag angebracht. Der so genannte relationale Vertrag stellt ein solches Arrangement dar. Dabei akzeptieren Bank und Unternehmen bewusst Lücken in den Verträgen, um unnötig hohe Transaktionskosten bei der Vertragsformulierung zu vermeiden und versuchen opportunistisches Verhalten des jeweiligen Vertragspartners durch außervertragliche Sanktionen, den so genannten „privaten Regelungen“, zu vermeiden. Zwei Formen dieser Regelungen, der sich selbst durchsetzende Vertrag und die Eingebettetheit, bieten sich in diesem Rahmen als geeignete Sanktionsmechanismen an, wobei ihre Wirksamkeit eng mit den islamischen Verhaltensnormen verbunden ist. Denn sie stellen beide die informalen Institutionen in den Vordergrund ihrer Betrachtung und es wird davon ausgegangen, dass die Einhaltung dieser zur Überwindung opportunistischen Verhaltens beiträgt. Dies kommt den bereits erwähnten Vorstellungen einiger muslimischer Autoren nahe.¹⁷²

4.4.3 Soziale Eingebettetheit und Sozialkapital

Das wechselseitige Vertrauen und die Glaubwürdigkeit von Selbstverpflichtungen sind die beiden tragenden Säulen der Durchsetzung bei sich selbst durchsetzenden Verträgen. So wird die Bank darauf vertrauen, dass sich das Unternehmen nach den islamischen Verhaltensnormen verhält, so beispielsweise nach dem Prinzip der Nicht-Schädigung und Ehrlichkeit, und weder ex ante noch ex post das Abhängigkeitsverhältnis auszunutzen

¹⁷⁰ Vgl. Erlei (2001), S. 190.

¹⁷¹ Vgl. Erlei (2001), S. 191.

¹⁷² Dazu gehören unter anderem Siddiqi (1981), Mannan (1986) und Chapra (1992).

versucht. Dabei ergibt sich das korrekte Verhalten und somit die Pflege der Geschäftsbeziehung nicht nur aus der selbstlosen, religiösen Überzeugung der Vertragspartner, sondern dient der Möglichkeit zukünftiger geschäftlicher Zusammenarbeit. Auch die aus der Zugehörigkeit zur selben religiösen Gemeinschaft resultierende Solidarität zwischen den Geschäftspartnern ist in diesem Zusammenhang von Bedeutung, denn nach LINDENBERG kann eine Solidarität zwischen den Vertragsparteien Vertragsabschlüsse positiv beeinflussen.¹⁷³ Die Theorie der sich selbst durchsetzenden Verträge geht des Weiteren davon aus, dass eine absichtliche Verletzung einer Vereinbarung seitens eines Vertragspartners beim geschädigten Partner eine maximale Reaktion hervorruft. Für den vorliegenden Fall bedeutet dies, dass ein Vertragsverstoß durch das Unternehmen bei der Bank den Rückzug aus der Investition zur Folge hat. Wie oben dargelegt ist ein solcher Schritt jedoch für die Bank mit hohen Kosten verbunden.

Die Theorie sich selbst durchsetzender Verträge ist verbunden mit einer weiteren Form der „privaten Regelungen“. Dabei handelt es sich um die Eingebettetheit von Individuen in ein soziales Netzwerk. Diese Eingebettetheit gilt genauso für die Beziehung zwischen Bank und Unternehmen. Wie oben dargestellt, werden unterschiedliche Formen unterschieden. In diesem Rahmen ist die auf kulturelle Identifikationsmerkmale beruhende Eingebettetheit relevant. Denn aufgrund der Zugehörigkeit der Verantwortlichen der Bank und die des Unternehmens zur islamischen Gemeinde, teilen sie die gleichen Werte und Normen. Sie sind somit integriert in ein religiöses Netzwerk sozialer Bindungen und streben nicht eigennützig nach raschen Gewinnen, sondern sind vielmehr daran interessiert, langfristige kooperative Beziehungen aufzubauen. Aus dieser Einbindung in dauerhaft bestehenden sozialen Strukturen können Erwartungsmuster hinsichtlich des Verhaltens des jeweiligen Vertragspartners generiert werden, die zu einem Abbau der Unsicherheit und Ungewissheit in den wirtschaftlichen Transaktionen durch höhere Transparenz führen. Folglich wird auch die Vertrauensbasis zwischen Bank und Unternehmen gestärkt, weshalb die Existenz von Lücken in den Verträgen und die damit verbundenen Neuverhandlungen nicht notwendigerweise zur hold up-Gefahr führen müssen. Durch die Integration in ein soziales Netzwerk steigt auch die Glaubwürdigkeit der sich selbst durchsetzenden Verträge.

¹⁷³ Vgl. Lindenberg (1988), S. 54. Hier wird unterstellt, dass es sich um eine schwache Solidarität handelt. Denn nach Lindenberg hat eine starke Solidarität nachteilige Auswirkungen.

In diesem Zusammenhang kann auch mit dem Konzept des Sozialkapitals argumentiert werden. Die Anstrengungen der Individuen, sich ethisch und moralisch korrekt zu verhalten, können dabei als Investitionen in Sozialkapital betrachtet werden. Genauso stellen die Bemühungen der Bank bzw. des Unternehmens sich durch Regeltreue eine möglichst gute Reputation aufzubauen, Investitionen in Sozialkapital dar. Dabei weisen diese einen hohen Grad an Spezifität auf, weil die Bank und das Unternehmen in jeder neuen Partnerschaft neue Sozialkapital-Aufwendungen tätigen müssen, die zu einem großen Teil nur für die laufende Transaktion Gültigkeit besitzen und folglich bei Misslingen dieser untergehen.¹⁷⁴ Durch diese partnerspezifischen Investitionen sind somit sowohl die Bank als auch das Unternehmen in das Vertragsverhältnis eingeschlossen und am Erfolg des Projektes interessiert, was sie zu langfristiger Regeltreue veranlasst.

Islamische Banken können jedoch durch ihr koranisch legitimes Handeln und durch ihr soziales Engagement die Einhaltung der religiös-ethischen Normen fördern. Aufgrund ihrer zentralen Bedeutung für die Volkswirtschaft üben sie eine Vorbildfunktion hinsichtlich ethisch korrekten Verhaltens aus und tragen somit zu einer Verbreitung dieser Normen bei. Es gilt, dass Normen, sobald sie soziale Probleme zu lösen vermögen, zu Sozialkapital werden,¹⁷⁵ weshalb sich durch ihre Einhaltung und Pflege das in der Gesellschaft herrschende Vertrauensniveau erhöht. Damit wird auch außerhalb der Beziehung zwischen Bank und Unternehmen, eine gewisse Erwartungssicherheit bei den Individuen bezüglich des Verhaltens anderer Gesellschaftsmitglieder erreicht. Folglich können islamische Banken durch ihre Tätigkeit Netzwerke von gläubigen und regeltreuen Individuen schaffen, die eine Verringerung der Transaktionskosten aufgrund einer höheren Vertrauensbasis zur Folge haben. Sicherlich gilt jedoch zu beachten, dass die Verantwortlichen in den Banken auch Eigeninteressen haben und genauso den Anreizen opportunistischen Verhaltens ausgesetzt sind wie andere Individuen. Aber dadurch, dass die Kunden der Bank gleichzeitig ihre Anteilseigner darstellen, sind einerseits von dieser Seite Kontrollbemühungen vorhanden,¹⁷⁶ andererseits ergeben sich durch die Aufsichtsfunktion der Zentralbank Überwachungs- und Sanktionsmöglichkeiten.

¹⁷⁴ Damit ist gemeint, dass die möglichen Kosten der Regeltreue und der Ehrlichkeit der Vertragspartner zunächst nur für das Gelingen der laufenden Transaktion aufgebracht werden. Aber natürlich kommen sie nach Abschluss einer erfolgreichen Transaktion bis zu einem gewissen Grad auch der Reputation der Vertragspartner zugute.

¹⁷⁵ Vgl. Nee (1998), S. 9.

¹⁷⁶ Vgl. Iqbal/Llewellyn (2002), S. 13.

Schlussfolgernd lässt sich somit zur Effizienz der islamischen Finanzwirtschaft konstatieren, dass aufgrund des Zins- sowie *Gharar*-Verbots und des damit verbundenen Übergangs von der Zins- auf die Erfolgsbeteiligungswirtschaft die Probleme asymmetrischer Informationsverteilung und die der hold up-Gefahr für islamische Banken ausgeprägter sind als in einem konventionellen System. Dies führt zu einem Anstieg der Transaktionskosten, in Form der Agenturkosten und in Form von Fehlinvestitionen. Kostentreibende Wirkung hat auch die Beschäftigung von islamischen Rechtsexperten in den Banken. Unter dieser höheren Kostenbelastung leidet zweifellos die Effizienz islamischer Banken. Ihre Intermediationsdienstleistungen werden beeinträchtigt, insbesondere bezüglich der Bereitschaft der Risikoübernahme, was eine stärkere Konzentration auf risikoarme *Murabaha*- und *Ijara*-Finanzierungen zur Folge hat. Dadurch werden spezifische Investitionen ausbleiben, was insgesamt mit Effizienzverlusten einhergeht.¹⁷⁷

Diesem Kostenblock steht die kostenmindernde Wirkung aus der Durchsetzung und Einhaltung der islamischen Verhaltensnormen gegenüber, wodurch Sozialkapital aufgebaut und das Vertrauensniveau in der Gesellschaft erhöht werden kann. Somit kann die gemeinsame Religion durchaus als Anreizmechanismus fungieren das Vertrauen zwischen Agent und Prinzipal zu stärken.¹⁷⁸ Des Weiteren können die Banken durch ihre islamisch motivierte Geschäftstätigkeit zu einer stärkeren Verankerung der informellen Institutionen in der Gesellschaft führen. Inwieweit es jedoch zu einem Ausgleich zwischen den Kosten aus dem Zinsverbot einerseits und dem Nutzen aus den informellen Institutionen andererseits kommt, hängt maßgeblich davon ab, ob und inwieweit die islamischen Verhaltensnormen in der Gesellschaft verankert sind und befolgt werden. Hier schließt die Analyse an die Ausführungen in diesem Beitrag an, wo die Gesellschaftsgröße als entscheidender Faktor für die Durchsetzung und den Erfolg der islamischen Verhaltensnormen identifiziert wurde. Folglich wird es auch für die Bank mit zunehmender Gesellschaftsgröße schwieriger ihre Vorbildfunktion so auszuüben, dass sie auch von der Gesellschaft richtig wahrgenommen wird. Genauso verschlechtern sich die Kontrollmöglichkeiten seitens der Bankkunden und der Zentralbank, weshalb die Durchsetzung der islamischen Verhaltensnormen und der Aufbau von Sozialkapital mit zunehmender Gesellschaftsgröße problematisch werden. Somit ist in großen Gesellschaften damit zu rechnen, dass das Zinsverbot sowohl zu höheren

¹⁷⁷ Hinzu kommt, dass die *Murabaha* und die *Ijara* aus religiös-rechtlicher Sicht nicht unumstritten sind, wie in den Abschnitten 4.3.3.3 und 4.3.3.4 gezeigt wurde.

¹⁷⁸ Vgl. Iqbal/Llewellyn (2002), S. 10.

Aufwendungen bei den Banken führt als auch ihre Diversifikationsmöglichkeiten deutlich einschränkt. Dadurch wird die Gefahr von Fehlinvestitionen bzw. Fehlallokationen von Kapital gesteigert. Zudem kann sich die mit dem Zinsverbot einhergehende Kreditrationierung investitionshemmend auswirken und somit im Ergebnis die wirtschaftliche Entwicklung negativ beeinträchtigen.

Dass das Verbot von Zinsen jedoch das Entstehen einer islamischen Wirtschaft aufgrund der weitgehenden Lähmung der Zins- und Kapitalmärkte behindert, kann im Rahmen dieser Analyse nicht bestätigt werden. Zwar gibt es in einer islamischen Finanzwirtschaft keinen „Zinsmarkt“ im konventionellen Sinne, aber der Kapitalmarkt spielt trotzdem eine sehr wichtige Rolle, was hauptsächlich auf die angesprochenen Erfolgsbeteiligungsinstrumente zurückzuführen ist. Eine islamische Wirtschaft kann auch ohne die Existenz von Zinsen bestehen, ihre Entwicklungsmöglichkeiten werden jedoch durch das Zinsverbot deutlich eingeschränkt.

5. Schlussbetrachtung

Inwieweit ist eine islamische Wirtschaftsordnung mit wirtschaftlicher Effizienz und Dynamik verbunden? Bei der Beantwortung soll auf die zwei in der Einleitung genannten Basisthesen, wonach der Islam einerseits wirtschaftsförderlich und andererseits entwicklungshemmend ist, zurückgegriffen werden. Zunächst kann festgehalten werden, dass die von einigen islamischen Autoren erhobenen Überlegenheitsansprüche der islamischen Wirtschaftsordnung gegenüber anderen Systemen jeglicher Grundlage entbehren. Zwar weist eine islamische Wirtschaft durchaus die Basis für eine positive wirtschaftliche Entwicklung auf, weshalb einige Autoren diese Aspekte in ihren Darstellungen betonen und dementsprechend einen entwicklungsfördernden Charakter des Islam aufzeichnen. Aber genauso sind Institutionen in der islamischen Wirtschaftsordnung vorzufinden, die ihre Entwicklungsmöglichkeiten stark beeinträchtigen. Darunter sind vor allem das Prinzip des Altruismus sowie das Zins- und *Gharar*-Verbot zu nennen. Der kommunitaristische Charakter der informellen Institutionen schränkt die Freiheit der Individuen in ihren wirtschaftlichen Transaktionen ein und belastet das Vertrauensniveau in der Gesellschaft. Das Nicht-Vorhandensein von Zinsen verhindert zwar nicht – wie manchmal fälschlicherweise dargestellt – die Entstehung einer islamischen Wirtschaft, es hat aber einen negativen Einfluss auf die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. Dadurch verringern sich die Diversifikationsmöglichkeiten von Banken, die einem höheren Risiko gegenüberstehen als in einem konventionellen System und somit die Investitionstätigkeit innerhalb der Volkswirtschaft nicht ausreichend fördern können. Ein auf

islamischen Institutionen basierendes Wirtschaftssystem weist somit Ineffizienzen auf und ist in einem hohen Ausmaß der Free-Rider-Problematik ausgesetzt. Die Gesamtheit der wirtschaftsethischen und –rechtlichen Institutionen steht der wirtschaftlichen Entwicklung folglich nicht förderlich gegenüber.

Abschließend sei darauf verwiesen, dass zur Beantwortung der in dieser Arbeit behandelten Fragestellung, – nicht zuletzt wegen des Einheitsprinzips – die Betrachtung des gesamten islamischen Institutionengefüges sehr hilfreich ist. Für spätere Arbeiten stellt somit bei der Beurteilung der Leistungsfähigkeit einer islamischen Wirtschaftsordnung auch die Berücksichtigung der politischen und der rechtlichen Sphäre einen interessanten Ansatz dar.

Literatur

Abalkhail, Mohammad/Presley, John R. (2002), How informal risk capital investors manage asymmetric information in profit/ loss-sharing contracts, in: Iqbal, Munawar/Llewellyn, David T. (eds.), Islamic Banking and Finance, Cheltenham 2002, S. 111-134.

Abdul-Rauf, Muhammad (1979), The Islamic Doctrine of Economics and Contemporary Economic Thought, Washington, D.C. 1979.

Ahmad, Mushtaq (1999), Business Ethics in Islam, New Delhi 1999.

Al-Omar, Fuad/Abdel-Haq, Mohammed (1996), Islamic Banking - Theory, Practice and Challenges, Karachi 1996.

Antes, Peter (1982), Ethik und Politik im Islam, Stuttgart 1982.

Ashker, Ahmed Abdel-Fattah El- (1987), The Islamic Business Enterprise, London 1987.

Billah, Mohammad Mas'um (2000), Sources of Law Affecting *Takaful* (Islamic Insurance), in: International Journal of Islamic Financial Services, Vol 2, No. 4 (2000), in: <http://islamic-finance.net/journals/journal2/art2.pdf> (abgerufen am 20.10.2004).

Borofsky, Robert (1998), Cultural Possibilities, in: World Culture Report - UNESCO, (1998), S. 64-75.

Boyd, Robert/Richerson, Peter J. (1985), Culture and the Evolutionary Process, Chicago und London 1985.

Brinitzer, Ron (2001), Mentale Modelle und Ideologien in der Institutionenökonomik - Das Beispiel Religion, in: Prinz, Aloys/Steenge, Albert/Vogel, Alexander (Hrsg.), Neue Institutionenökonomik: Anwendung auf Religion, Banken und Fussball, Münster 2001, S. 135-191.

Buckmaster, Daphne (1996), Islamic Banking an Overview, London 1996.

- Chapra, Muhammad Umer (1992), *Islam and the Economic Challenge*, Leicester 1992.
- Cohen, H.J. (1970), *The Economic Background and the Secular Occupations of Muslim Jurisprudents and Traditionalists in the Classical Period of Islam*, in: *Journal of Economic and Social History of the Orient*, Vol. 13 (1970), S. 36-40.
- Coulson, Noel J. (1984), *Commercial Law in the Gulf States - The Islamic Legal Tradition*, London 1984.
- Dar, Humayon/Presley, John R. (1999), *Islamic Finance: A Western Perspective*, in: *International Journal of Islamic Financial Services*, Vol. 1, No. 1 (1999), in: <http://islamic-finance.net/journals/journal1/art1.pdf> (abgerufen am 6.10.2004).
- Diamond, Douglas W. (1996), *Financial Intermediation as Delegated Monitoring: A Simple Example*, in: *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly*, Vol. 82 (1996), S. 51-66, in: <http://www.rich.frb.org/eq/pdfs/summer1996/diamond.pdf> (abgerufen am 5.11.2004).
- Encarta (1999), *Die große Encarta Enzyklopädie*, 1999.
- Endreß, Gerhard (1997), *Der Islam. Eine Einführung in seine Geschichte*, 3. Aufl., München 1997.
- Erlei, Matthias (2001), *Organisationsökonomik und vertikale Integration: Wettbewerbspolitische Implikationen*, in: Pies, Ingo/Leschke, Martin (Hrsg.), *Oliver Williamsons Organisationsökonomik*, Tübingen 2001, S. 183-217.
- Erlei, Matthias/Leschke, Martin/Sauerland, Dirk (1999), *Neue Institutionenökonomik*, Münster 1999.
- Frey, Bruno S. (1997), *Rational Choice in Religion - and Beyond*, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 153 (1997), S. 279-284.
- Gärber, Andrä (1992), *Islam, finanzielle Infrastruktur und wirtschaftliche Entwicklung*, Frankfurt am Main 1992.
- Gassner, Michael (2004), *Islamic Banking - Expansion in Europa*, in: *Die Bank - Zeitschrift für Bankpolitik und Praxis*, Nr. 11 (2004), S. 8-12.
- Gellner, Ernest (1981), *Muslim Society*, Cambridge 1981.
- Ghaussy, A. Ghanie (1986), *Das Wirtschaftsdenken im Islam - Von der orthodoxen Lehre bis zu den heutigen Ordnungsvorstellungen*, Bern 1986.
- Grahammer, Michael (1993), *Islamische Banken - Ausweg aus dem Finanzierungsdilemma*, Wien 1993.
- Greif, Avner (1994), *Cultural Beliefs and the Organization of Society*, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 102 (1994), S. 912-950.
- Hart, Oliver D. (1995), *Firms Contracts, and Financial Structures*, Oxford 1995.
- Hayek, Friedrich August von (1975), *Anmaßung von Wissen*, in: *Ordo - Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*, Bd. 26 (1975), S. 12-21.

Hermann, Rainer (2003), Islamisches Recht und seine wirtschaftspolitischen Implikationen, in: Schick, Gerhard (Hrsg.), Wirtschaftsordnung und Fundamentalismus, Berlin 2003, S. 75-84, in: <http://www.stiftung-marktwirtschaft.de/user/11094/publi/fundamentalismus.pdf> (abgerufen am 9.09.2004).

Hourani, Albert H. (1992), Geschichte der arabischen Völker, Frankfurt 1992.

Iqbal, Munawar/Llewellyn, David T. (2002), Introduction, in: Iqbal, Munawar/Llewellyn, David T. (eds.), Islamic Banking and Finance, Cheltenham 2002, S. 1-14.

Jensen, Michael C./Meckling, William H. (1976), Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Capital Structure, in: Journal of Financial Economics, Vol. 3 (1976), in: <http://www.sciences-sociales.ens.fr/~adirer/textes/Jensen-Meckling.pdf> (abgerufen am 2.11.2004).

Kalisch, Muhammad (2003), Islamische Wirtschaftsethik in einer islamischen und nichtislamischen Umwelt, in: Nutzinger, Hans G. (Hrsg.), Christliche, jüdische und islamische Wirtschaftsethik, Marburg 2003, S. 105-129.

Khalil, Abdel-Fatah A.A. /Rickwood, Colin/Murinde, Victor (2002), Evidence on agency-contractual problems in *mudarabah* financing operations by Islamic Banks, in: Iqbal, Munawar/Llewellyn, David T. (eds.), Islamic Banking and Finance, Cheltenham 2002, S. 57-92.

Khan, Mohsin S./Mirakhor, Abbas (1986), Grundlagen und Praxis des islamischen Bankwesens - Die Hauptmerkmale eines islamischen Wirtschaftssystems und die Rolle der Finanzinstitute, in: Finanzierung & Entwicklung, (1986), S. 32-36.

Khan, Muhammad Akram (1991), A Survey of Critical Literature on Interest-Free Banking, in: Journal of Islamic Banking and Finance, Vol. 6 (1991), S. 45-61.

Khorshid, Aly (2004), Islamic Insurance - A modern approach to Islamic Banking, London 2004.

Kiwit, Daniel/Voigt, Stefan (1995), Überlegungen zum institutionellen Wandel unter Berücksichtigung des Verhältnisses interner und externer Institutionen, in: Ordo - Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. 46 (1995), S. 117-148.

Kuran, Timur (1983), Behavioral Norms in the Islamic Doctrine of Economics, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 4 (1983), S. 353-379.

Kuran, Timur (1986), The Economic System in Contemporary Islamic Thought: Interpretation and Assessment, in: International Journal of Middle East Studies, Vol. 18 (1986), S. 135-164.

Kuran, Timur (1997), Islam and Underdevelopment: An Old Puzzle Revisited, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 153 (1997), S. 41-71.

Lange, Thomas A. (2004), Islamische Bankgeschäfte gewinnen an Bedeutung, in: Bankmagazin, Nr. 11 (2004), S. 23.

Leipold, Helmut (1996), Zur Pfadabhängigkeit der institutionellen Entwicklung: Erklärungsansätze des Wandels von Ordnungen, in: Cassel, Dieter (Hrsg.), Entstehung und Wettbewerb von Systemen, Berlin 1996, S. 93-115.

Leipold, Helmut (2001), Islam, institutioneller Wandel und wirtschaftliche Entwicklung, Stuttgart 2001.

Leipold, Helmut (2002), Kulturspezifische Zusammenhänge zwischen gesellschaftlicher Regelteilung und marktwirtschaftlicher Arbeitsteilung, in: Eger, Thomas (Hrsg.), Kulturelle Prägungen wirtschaftlicher Institutionen und wirtschaftspolitischer Reformen, Berlin 2002, S. 17-46.

Leipold, Helmut (2003), Wirtschaftsethik und wirtschaftliche Entwicklung im Islam, in: Nutzinger, Hans G. (Hrsg.), Christliche, jüdische und islamische Wirtschaftsethik, Marburg 2003, S. 131-149.

Lewis, Mervyn K./Algaoud, Latifa M. (2001), Islamic Banking, Cheltenham 2001.

Lindenberg, Siegwart (1988), Contractual Relations and Work Solidarity: The Behavioral Basis of Restraints on Gain-maximization, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 144 (1988), S.39-58.

Mannan, Muhammad Abdul (1986), Islamic Economics: Theory and Practice, 1986.

Margolis, Howard (1997), Religion as Paradigm, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 153 (1997), S. 243-252.

Moten, Abdul Rashid (1996), Political Science: An Islamic Persepctive, Basingstoke 1996.

Nee, Victor (1998), Sources of the New Institutionalism, in: Nee, Victor/Brinton, Mary C. (eds.), The New Institutionalism in Sociology, 1998, S. 1-16.

Nienhaus, Volker (1981), Islamische Ökonomik - Entwicklungen, Inhalte und Probleme, in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 30. Jg. (1981), S. 245-300.

Nienhaus, Volker (1982), Islam und Moderne Wirtschaft - Einführung in Positionen, Probleme und Perspektiven, Graz 1982.

Nienhaus, Volker (1983), Monetary, Social und International Economics: Some Thoughts on the Islamic View, in: Economics, Vol. 28 (1983), S. 71-91.

Nienhaus, Volker (1989), Wirtschaftswissenschaft, Wirtschaftsethik und Wirtschaftsordnung in islamischer Sicht, in: Gutmann, Gernot/Schüller, Alfred (Hrsg.), Ethik und Ordnungsfragen der Wirtschaft, Baden-Baden 1989, S. 175-194.

Nienhaus, Volker (2002), Kulturelle Prägungen wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Handelns im Nahen Osten, in: Eger, Thomas (Hrsg.), Kulturelle Prägungen wirtschaftlicher Institutionen und wirtschaftspolitischer Reformen, Berlin 2002, S. 125-146.

Nienhaus, Volker (2003), Der Beitrag des Islam zur ethischen Fundierung einer Wirtschaftsordnung, in: Schick, Gerhard (Hrsg.), Wirtschaftsordnung und Fundamentalismus, Berlin 2003, S. 85-97, in: <http://www.stiftung-marktwirtschaft.de/user/11094/publi/fundamentalismus.pdf> (abgerufen am 9.09.2004).

- Nomani, Farhad (1997), The Problem of Interest and Banking in Islamic Public Policy, in: Behdad, Sohrab/Nomani, Farhad (eds.), International Review of Comparative Public Policy, Vol. 9, Greenwich 1997, S. 277-310.
- Nomani, Farhad/Rahnema, Ali (1994), Islamic Economic Systems, London 1994.
- Noor-Ebad, Hamidullah (1988), Islamische Banken - In Theorie und Praxis sowie ihre Auswirkungen auf die finanzielle Ressourcenallokation, Köln 1988.
- North, Douglass C. (1981), Structure and Change in Economic History, New York, London 1981.
- North, Douglass C. (1992), Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen 1992.
- North, Douglass C. (1994), Economic Performance through Time, in: The American Economic Review, Vol. 84 (1994), S. 359-368.
- Olson, Mancur (1965), The Logic of Collective Action, Cambridge 1965.
- Premchand, Sanjeev (2000), Islamic Banking, Bern, Stuttgart 2000.
- Presley, John R. (1988), Directory of Islamic Financial Institutions, London 1988.
- Rodinson, Maxime (1986), Islam und Kapitalismus, Frankfurt am Main 1986.
- Saeed, Abdullah (1996), Islamic Banking and Interest, Leiden 1996.
- Salehabadi, Ali/Aram, Mohammad (2002), Islamic Justification of Derivative Instruments, in: International Journal of Islamic Financial Services, Vol. 4, No. 3 (2002), in: <http://islamic-finance.net/journals/journal2/art2.pdf> (abgerufen am 22.10.2004).
- Schacht, Joseph (1964), An Introduction to Islamic Law, Oxford 1964.
- Siddiqi, Muhammad Nejatullah (1972), The Economic Enterprise in Islam, Lahore 1972.
- Siddiqi, Muhammad Nejatullah (1981), Muslim Economic Thinking - A Survey of Contemporary Literature, Leicester 1981.
- Tibi, Bassam (1994), Im Schatten Allahs - Der Islam und die Menschenrechte, München 1994.
- Tibi, Bassam (2001), Der wahre Imam, München 2001.
- Torrey, Charles C. (1892), The Commercial Theological Terms in the Koran, Leyden 1892.
- Watt, W. Montgomery/Welch, Alford T. (1980), Der Islam - Band 1, Stuttgart 1980.
- Weber, Max (1947), Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, Tübingen 1947.
- Weede, Erich (2000), Asien und der Westen - Politische und kulturelle Determinanten der wirtschaftlichen Entwicklung, Baden-Baden 2000.

Zimmer, Klaus (1993), Bankenregulierung: Zur Begründung und Ausgestaltung der Einlagensicherung, Baden-Baden 1993.

Universität Bayreuth
Rechts- und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät
Wirtschaftswissenschaftliche Diskussionspapiere

Zuletzt erschienene Papiere:*

- | | | |
|-------|---|---|
| 15-05 | Oberender, Peter
Rudolf, Thomas | Monetäre Anreize für die postmortale Organspende – eine ökonomische Analyse |
| 14-05 | Belke, Ansgar
Herz, Bernhard
Vogel, Lukas | Structural Reform and the Exchange Rate Regime – A Panel Analysis for the World versus OECD Countries |
| 13-05 | Oberender, Peter
Zerth, Jürgen | Zur Zukunft der flächendeckenden Versorgung im deutschen Gesundheitswesen. Gesundheitspolitische Implikationen |
| 12-05 | Woratschek, Herbert
Schafmeister, Guido
Horbel, Chris | "Sorry, We Are Fully Booked!" - An Experimental Study of Preference Formation Through Unavailable Services |
| 11-05 | Woratschek, Herbert
Schafmeister, Guido | Assessing the Determinants of Broadcasting Fees - Theoretical Foundations and Empirical Evidence for the German Soccer League |
| 10-05 | Bauer, Christian
Horlemann, Sebastian | Modeling the Term Structure of Exchange Rate Expectations |
| 09-05 | Schneider, Udo | The Physician-Patient Relationship Revisited - the Patient's View |
| 08-05 | Albers, Brit
Meidenbauer, Timo | Einkommen und Gesundheit -Ein Überblick über mikro- und makroökonomische Aspekte |
| 07-05 | Meidenbauer, Timo | Das Wachstum der Gesundheitsausgaben - Determinanten und theoretische Ansätze |
| 06-05 | Albers, Brit | Gesundheitsreform in Deutschland: Ein Weg zu mehr Bildung? |
| 05-05 | Woratschek, Herbert
Schafmeister, Guido | New Business Models for the Value Analysis of Sport Organisations |
| 04-05 | Oberender, Peter
Fleischmann, Jochen | Zur Rolle des Staates im Transformationsprozeß |
| 03-05 | Bauer, Christian | A Better Asymmetric Model of Changing Volatility in Stock Returns: Trend-GARCH |
| 02-05 | Grimm, Rainer | Markenmanagement - Grundzüge und Implikationen für eine wertorientierte Markenführung |
| 01-05 | Schneider, Udo | Asymmetric Information and Outcome-based Compensation in Health Care - Theoretical Implications |
| 10-04 | Herz, Bernhard
Röger, Werner
Vogel, Lukas | Fiscal Stabilization in a Small Open Economy |

* Weitere Diskussionspapiere finden Sie unter <http://www.fwi.uni-bayreuth.de/workingpapers.html>