

Komplementäre Regionalwährungen - Das Geld der Zukunft?

Von Stephan Buchberger

Deutschland im Mai 2004. In vielen Regionen ist zu beobachten, dass große Handels- und Dienstleistungsketten zunehmend die Existenz und Vielfalt von kleinen Einzelhändlern und Dienstleistern zerstören. Überregionale Massenprodukte erschweren durch Preisdruck regionalen Anbietern den Absatz. Komplementäre Tauschmittel oder „Regionalgelder“ erleben gleichzeitig einen Gründungsboom. Könnte auch im oberschwäbischen ein „Hohenzoller“ zu einer Belebung der Wirtschaft führen? - Ein Situationsbericht über die Regiogeldinitiativen in Deutschland.

Warum überhaupt ein zweites „Geld“ einführen? Reicht denn der Euro nicht aus? Schließlich haben wir erst seit kurzen eine neue Währung. Wozu also Regionalgeld? Auf ihrem Vortrag „Regionalwährungen – Neue Wege zum nachhaltigen Wohlstand“, der am 22. März 2004 in der Münchner Schweisfurth-Stiftung stattfand, erläuterte die Geldexpertin Prof. Dr. Margrit Kennedy die Instabilität unseres heutigen Finanzsystems. Etwa alle 70 Jahre kam es in der jüngsten Vergangenheit zu einem Crash des Währungssystems. Heute werden etwa 97 % des globalen Geldes für Spekulation an der Börse genutzt, nur 3% stehen für den Warenaustausch zur Verfügung, Tendenz fallend. Komplementäre Regionalwährungen können zu einem gesünderen Finanzsystem beitragen, weil sie, wie ein Schutzwall, das Geld in der Region halten. Da der Euro keine regionale Verpflichtung hat, fließt er in renditeträchtige Finanzzentren, und von dort weiter in noch renditeträchtigere Systeme, wie z.B. in den asiatischen Raum und nach China. Eine komplementäre Regionalwährung ist dagegen an die Region gebunden. Nur dort kann mit ihr neben der offiziellen Währung bezahlt werden. Der „Regio“ verhindert also das Abwandern der Liquidität aus der Region und wirkt somit systemstabilisierend. Regiogeld-Initiativen möchten vor allem regionale Wirtschaftsbeziehungen unterstützen, wiederbeleben und intensivieren. Dies soll geschehen, indem Konsumenten angeregt werden, lokale Händler und Produzenten zu bevorzugen. Die Chiemgauer-Regionalgeld-Initiative möchte sogar bald mit der GLS-Bank, die Möglichkeit anbieten, zinslose Kredite zu nutzen. Eine Umlaufsicherung, und eine befristete Gültigkeitsdauer machen die Gutscheine zu einem flotten Tauschmittel, da das „Regiogeld“ wesentlich schneller umläuft als der Euro. Händler und Produzenten werden motiviert, auf lokaler und regionaler Ebene nach Einkaufsmöglichkeiten zu suchen. Ziel ist der Auf- und Ausbau von regionalen Wertschöpfungsketten.

Rechtliche Beurteilung und Unterschiede

Rechtlich gesehen kann die komplementäre Regionalwährung ein Gutscheinsystem auf Vereinsbasis sein. Das Bundesbankgesetz duldet nämlich neben dem gängigen Zahlungsmittel kein zweites. Die Sparkasse

Delitzsch-Eilenburg ließ z.B. ihr Regiogeld-Projekt nicht nur rechtlich, sondern auch in Hinblick auf Umsetzung und Erfolgsaussichten von zwei Gutachtern, dem ehemaligen Innenminister Sachsens, Hardraht, und dem Chef des auf Zahlungssysteme spezialisierten Unternehmens PaySys aus Frankfurt am Main, Dr. Hugo Godschalk prüfen. Mit Erfolg: Keinerlei Bedenken - beide Gutachter bescheinigten die prinzipielle Machbarkeit des Projekts.

Wie funktioniert eine Regionalgeldwährung?

Entscheidet sich eine Region für die Ausgabe eines „Regionalgeldes“, so hat sich bisher die Gründung eines Vereins als zweckmäßig erwiesen. Kostenloses Mitglied des Vereins kann jeder Gewerbetreibende werden, der Regiogeld annehmen möchte. In den Ausgabestellen oder in den Geschäften können Kunden Euros in Regios umtauschen. Dabei entspricht ein Regio der Kaufkraft von einem Euro. Mit dem Regiogeld kann nun ganz normal eingekauft werden. Eine Händlerliste und eine Internetseite informieren, wo überall mit Regios bezahlt werden kann. Von den inzwischen über 100 teilnehmenden Händlern im Chiemgau, wird das neue Geld gerne angenommen. Allerdings möchte auch niemand auf zu vielen Chiemgauern sitzen bleiben, denn ein Rücktausch in Euro kostet 5% Gebühr. Dieser Differenzbetrag ist für soziale Projekte bestimmt und deckt die Kosten der Gutscheinherausgeber. Weil sich der Ladenbesitzer die Rücktauschgebühr von 5 % sparen will, gibt er den Chiemgauer weiter, z.B. indem er seinen Lieferanten bezahlt, oder aber selbst in anderen Läden einkauft. Erst das Unternehmen, welches keinen Teilnehmer mehr findet, um seine Regios loszuwerden, tauscht zurück in Euro. Die Unternehmen bekommen eine Rechnung über die fünf Prozent Gebühren, die sie dann als Werbekosten oder Rabatte verbuchen können. Weil der Ladenbesitzer ein großes Interesse hat, seine Regionalwährung loszuwerden, könnte er nun verstärkt regionale Waren in sein Sortiment aufnehmen, die mit Regios bezahlt werden können. Genau das passiert nach einem Jahr Anlaufzeit im Chiemgau: Eine Käserei ist nicht mehr gezwungen überregional zu produzieren, sondern findet plötzlich Abnehmer in der Region, weil sie als Teilnehmer in den Kreislauf mit aufgenommen wurde. Nun überlegen sich die Zulieferer, ob sie nicht auch lieber Chiemgauer akzeptieren. So können auch neue Aufträge zustande kommen. Es finden sich immer mehr Unternehmen in der Region zu einem Kreislauf zusammen. Das ist ein wichtiger Moment, denn erst wenn ein ausreichend großer Kreislauf mit genügend Teilnehmern erreicht wird, also wenn immer mehr Unternehmer den Regio verwenden, wird die Attraktivität der regionalen Anbieter im Verhältnis zu überregionalen Anbietern attraktiver. Das Geld bleibt in der Region und fragt dort nach mehr Arbeit. Bei der Suche nach Lieferanten, die Regios akzeptieren, werden die Teilnehmer vom Regional-Netzwerk unterstützt, welches neue Kontakte schafft, so dass nicht nur neue Wirtschaftskreisläufe gebildet werden, sondern auch ein neues Bewusstsein für die Region entsteht. Nachteil: Der Ladenbesitzer gewährt sozusagen indirekt einen Rabatt von 5 % auf alle Produkte. Dahinter steckt die Idee, sozial nützliche Projekte

zu fördern. Vorteil: Spaß am Neuen und Förderung von sozialen, kulturellen oder ökologischen Projekten in der Region, die sich sonst nicht rechnen. Die Kundenbindung steigt, neue Kunden können gewonnen werden, kostenlose Marketing-Aktion. Herkömmliche Werbemaßnahmen sind um ein Vielfaches teurer als die Gebühren durch die Rücktauschgebühr.

Umlaufsicherung

Im Chiemgau beispielsweise, verliert der Chiemgauer jedes Quartal 2% seines Wertes. Nach einem viertel Jahr Umlauf ist ein 10 Chiemgauerschein nur noch 9,8 Chiemgauer wert. Jeder der ihn nicht gegen eine Gebühr von 5% in Euro zurücktauschen will oder kann, wird versuchen ihn vor Quartalsende auszugeben. Dadurch beschleunigt sich sein Umlauf. Der Schein kann durch den Kauf einer Marke (quasi eine Art Nachzahlung) aufgewertet werden. Die Aufwertung auf den Nominalwert wird dadurch gekennzeichnet, indem man auf den Gutschein eine neue Quartalsmarke aufklebt, der bei den Händlern oder in der Ausgabestelle erhältlich ist. Nach einem Jahr Umlauf ist jedoch jeder Chiemgauer ungültig und muss zurückgetauscht werden. Eine neue Serie kommt in Umlauf. Nachteil: Der Chiemgauer verliert vierteljährlich an Wert. Kaufe ich mit dem Chiemgauer nicht ein, entziehe ich ihn also dem Umlauf, so habe ich weniger davon. Vorteil: Der Chiemgauer wird nicht gehortet, der Geldumlauf staut sich nicht. Es gibt keine Spekulationen, dass aus Geld noch mehr Geld wird. Jeder will den Chiemgauer möglichst schnell ausgeben. Dadurch steigt die Umlaufgeschwindigkeit und somit der Umsatz in der regionalen Wirtschaft. Ein Chiemgauer bringt mehr Umsatz als ein Euro. Es ist mehr Geld in der Region wirksam. Die Funktion des Geldes als Tauschmittel wird gefördert, während die ungewünschte Funktion des Geldes, das Horten zunehmend wegfällt.

Geld hat viel mit Vertrauen zu tun. Bis sich eine Regionalwährung etablieren kann, das zeigt das Pilotprojekt „Chiemgauer-Regional“, vergeht viel Zeit. Seit dem Achtungserfolg des Chiemgauers gründen sich immer mehr Initiativen, die dem Beispiel folgen wollen, ein komplementäres „Geld“ herauszugeben. Über 40 Projekte sind inzwischen in Deutschland bekannt, die an ähnlichen Konzepten arbeiten. In Bremen ist es der „Roland“, im Ruhrgebiet wird es der „Justus“ sein. Selbst Berlin bekommt seine eigene Währung – den Berliner. Das neue Zahlungsmittel wird im September 2004 parallel zum Euro und mit einem Wechselkurs von 1 zu 1 eingeführt. Zunächst nur in Prenzlauer Berg, später in ganz Berlin. Wann wird der „Hohenzollern“ im oberschwäbischen zum Leben erweckt?

Kasten:

Regionalen Initiativen im Netzwerk: <http://www.regiogeld.de>

Kasten:

"Eine Regionalwährung ermöglicht gebietsbezogene Problemlösungen, die

ohne sie gar nicht möglich wären. Sie erweitert also den politischen und gesellschaftlichen Handlungsspielraum und schafft ein Entwicklungsmodell in dem kulturelle Unterschiede als Teil der globalen Fülle betrachtet werden und nicht als Hindernis auf dem Weg zur vernetzten Gesellschaft!"
- Prof. Dr. Margrit Kennedy

Kasten:

„Dieses bestimmte Problem ist, dass regionale Kreisläufe immer mehr auseinanderfliegen durch die Globalisierung, und darauf braucht es eine Antwort, wenn wir wollen, dass es in der Region noch eine Wirtschaft gibt, eine kleinstrukturierte Wirtschaft, eine dezentrale Wirtschaft. Früher waren 90 Prozent regional, heute sind es vielleicht noch zehn Prozent, die Welt ist auf den Kopf gestellt. Noch nie war die Umweltverschmutzung so groß, noch nie waren die sozialen Probleme so hoch und noch nie war die Regionalität so gering.“ - Christian Gelleri, Initiator von Chiemgauer Regional im Deutschlandfunk

Quelle: www.albmagazin.de Ausgabe Mai 2004