

Assoziative Wirtschaftsräume

Regionalentwicklung mit Regiogeld

Christian Gelleri

erschienen in Fragen der Freiheit - Beiträge zur freiheitlichen Ordnung von Kultur,
Staat und Wirtschaft, Heft 269 „Regiogeld“, I 2005,
herausgegeben vom Seminar für Freiheitliche Ordnung, Bad Boll

Der Wunsch, aus Einsicht in die Mängel unseres Geldwesens nicht nur Forderungen an die zentrale Währungsbehörde – früher Bundesbank, heute EZB – zu stellen, sondern selbst etwas zur Gesundung unserer Währungsverhältnisse beizutragen, hat zunächst zur Gründung von Tauschringen, heute zusätzlich von Regionalwährungen geführt. Der Austausch von Gütern und Dienstleistungen soll in beiden Fällen mit einem ergänzenden Zahlungsmittel erfolgen.

Im Bereich der Regionalwährungen dürfte der Chiemgauer das Projekt sein, an dessen Beginn die intensivsten Bemühungen um Abklärung seiner theoretischen Voraussetzungen standen. Man braucht die dort vertretenen Positionen nicht alle zu teilen, aber man sollte sie kennen, wenn man sich ein Urteil über dieses und andere Regionalwährungsprojekte bilden will! Deshalb freuen wir uns, hier das Grundlagenpapier von Christian Gelleri, dem Initiator des Chiemgauers, in seiner aktualisierten, durch die bisher gemachten Erfahrungen angereicherten Fassung veröffentlichen zu können. Wir machen darauf aufmerksam, dass sich auf der Internetseite www.Chiemgauer.info viele Hinweise auf die technische Ausgestaltung und die praktische Handhabung des regionalen Zahlungsmittels finden, die den nachfolgenden Aufsatz anschaulich ergänzen.

Redaktion Fragen der Freiheit

Inhaltsverzeichnis

1 Die Idee assoziativer Wirtschaftsräume.....	3
2 Geld und Gutscheine, Regionalwährung und Regiogeld.....	5
3 Funktionen des Geldes mit Zieldefinition.....	7
4 Endogen induzierte Regionalentwicklung.....	9
5 Verteilungsneutrales Geld.....	10
6 Der Regio als finanzwirtschaftliche Innovation.....	12
6.1 Der Regionalbeitrag.....	12
6.2 Der Umlauf-Impuls.....	13
7 Die Funktionen des Regio im Einzelnen.....	15
7.1 Regio als Kaufgeld.....	15
7.2 Regio als Investitionsgeld.....	17
7.3 Regio als Schenkungsmittel.....	20
8 Die Membranbildung in regionalen Wirtschaftsräumen.....	21
8.1 Wohltaten schaffen ohne persönliche Nachteile.....	22
8.2 Potenziale nutzen durch Regionalität.....	22
8.3 Kritische Masse im Netzwerk und Kostendeckung beim Betreiber.....	24
8.4 Die Standortfrage.....	26
8.5 Vernetzung mit anderen Regio-Initiativen.....	26
9 Die Zahlungsformen und die Rechtsfrage.....	26
10 Auf dem Weg zu Freiheit, Gleichheit und Geschwisterlichkeit.....	27
11 Literaturverzeichnis.....	29
12 Nachbemerkung, Kontakt und Hinweis auf Creative Commons.....	30

1 Die Idee assoziativer Wirtschaftsräume

„Ökonomische Analyse ist kein Spiel mit immer gleichen Regeln, sondern eine Denkmethode – das theoretische Rüstzeug also, das befähigen sollte, auf die Probleme einer sich verändernden Welt stets neue Antworten zu finden.“¹

Im Zuge der Liberalisierung der Weltmärkte werden die Bedingungen des Wettbewerbs immer härter. Vor allem Volkswirtschaften, die an die Grenzen des Wachstums gelangen, spüren die Folgen steigender Renditevorgaben in den Unternehmen und die Grenzen sozialstaatlicher Leistungsfähigkeit. Noch bevor jemand an den Sinn eines Vorhabens oder an einen Menschen denkt, wird gefragt, ob sich das Vorhaben oder die bestehende Anlage rechne. Die Rendite wird immer mehr zu einer alle Bereiche dominierenden Denkkategorie. Prinzipien wie Gleichheit, Freiheit und Solidarität sind dem nachgeordnet und nur insoweit legitimiert, als sie der Förderung des obersten Gebotes dienen. Die Verbreitung einer einseitig ökonomisch-instrumentellen Rationalität hat vielen Menschen Anlass zu Kritik gegeben, doch meist bleibt es dabei oder die angedachten Lösungen bleiben innerhalb der Systemlogik des Wirtschaftssystems stecken.

Wie kann es gelingen, einseitig eingefahrene Denkgleise zu verlebendigen hin zu einer Balance zwischen sozialen, ökonomischen und ökologischen Anforderungen? Man kann dies über global angelegte Strategien versuchen, meist scheitert das jedoch an der Umsetzung vor Ort. Trotzdem braucht man diese globalen Ansätze, weil sie einen wichtigen Orientierungsrahmen anbieten, der eine globale Vernetzung ermöglicht. Ein anderer Weg sind regional orientierte Strategien mit dem Vorteil, dass sie von den Menschen vor Ort gestaltet und getragen werden und bei erfolgreicher Umsetzung modellhaft übertragbar sind. Anstatt ohnmächtig unter globalen Auswüchsen zu leiden, bricht man diese herunter auf die regionale Ebene und geht diese dann Schritt für Schritt an. Soziologische Studien zeigen, dass eine Zusammenarbeit in einer Entfernung bis 50 Kilometer oft besser funktioniert, weil durch die räumliche Nähe häufiger persönlich kommuniziert wird und dadurch eine Vertrauensbasis entsteht. „Die räumliche Nähe wird hier wieder aufgewertet, denn sie bringt intensive Vernetzung von Güter-, Kapital- und Informationsströmen, das wiederum führt zu Lernprozessen, geringeren Transaktionskosten, führt somit zu Wettbewerbsvorteilen und zur regionalen Identität.“²

¹ Krugman 2001: 216

² Jerne 2003

Aber auch wenn der Aufwand der Vertrauensbildung durch räumliche Nähe geringer ist, ist das noch lange keine Automatik, die zu guten Beziehungen führt, denn einerseits haben wir es mit homogenen Gruppen zu tun wie zum Beispiel Unternehmern, Vereinsmitgliedern, Berufsgruppen. Andererseits sind die Gruppen wiederum sehr heterogen und die Interessen der Unternehmer und der *Vereine* gehen auseinander. Deshalb geht es auch nicht darum, dass diese Gruppen miteinander „kooperieren“, sondern sich über gemeinsame Ziele und Regeln verständigen und dann jede Gruppe für sich entsprechend den eigenen Motiven Handlungsstrategien entwickelt. Über die Ziele und Regeln „assoziieren“ sich die Gruppen in einer Region miteinander und wahren gleichzeitig ihre Eigenständigkeit.

Die Größe einer Region bestimmt sich nach der kulturellen Vorgeschichte, nach der Einwohnerzahl, nach dem Durchmesser, nach den wirtschaftlichen Zentren und vor allem auch nach der Struktur wesentlicher regionaler Wirtschaftskreisläufe. Hier muss das Rad auch nicht unbedingt neu erfunden werden, da man sich an Landkreis- und Planungsregionengrenzen orientieren kann, wobei die Übergänge fließend sein dürfen.

Unter einem assoziativen Wirtschaftsraum ist ein zusammenarbeitendes Netzwerk von elementaren Gruppen (Unternehmen, Verbrauchern, Vereinen/Kommunen) in einer Region zu verstehen, das eine nachhaltige³ Steigerung des Lebensstandards⁴ in sozialer, ökologischer und ökonomischer Hinsicht anstrebt und dazu die grundlegenden Bausteine des Wirtschaftens bedarfsgerecht gestaltet. Das Geld ist eines der zentralen Gestaltungsmittel des Wirtschaftslebens und daher wird im Folgenden exemplarisch anhand der Gestaltung des Geldmediums gezeigt, welche Wirkungen kleine demokratische Veränderungen im Geldwesen haben können.

Der Forschungsansatz, der dabei zur Anwendung kommt, ist nicht nur einer freiheitlichen Denkmethode verpflichtet, sondern er unterliegt zusätzlich einer konsequenten Handlungsorientierung. „Heute versucht man in der Wirtschaftsforschung genau wie in den klassischen experimentellen Wissenschaften jedes Modell so weit wie möglich durch Versuche zu überprüfen.“⁵ Aufgrund der räumlichen Überschaubarkeit bieten sich assoziative Wirtschaftsräume geradezu an für die wissenschaftliche Erforschung. Weiterhin wird den Besonderheiten des regionalen Raumes Rechnung getragen, der eben nicht nur rein ökonomisch-instrumentell funktioniert, sondern auch ethische, kulturelle und soziale Orientierungsgrößen aufweist, auf die die wirtschaftswissenschaftli-

³ vgl. zum Begriff der Nachhaltigkeit: Herrmann 2005, S. 5 ff.

⁴ Sen 2000, S. 42 ff.

⁵ Ruffieux 2004, S. 60

che Perspektive Rücksicht nehmen muss. In der realen Welt gibt es den reinen Homo oeconomicus nicht. Die Menschen agieren aus ihrer körperlich-seelisch-geistigen Individualität heraus. Ökonomen bedauern diese Realität nahezu, weil sie die ökonomische Analyse verkompliziert, zugleich erkennen immer mehr bedeutende Ökonomen die Notwendigkeit einer umfassenden Forschung als einer Mischung aus theoretischer Modellbildung und empirisch-experimenteller Praxis.

„Es gibt noch nicht genug Wissenschaftler, die sich mit eingeschränkter Rationalität beschäftigen. Die offenen Themen bieten daher gerade für jüngere Leute erhebliche Chancen. Kreative Arbeit führt zu Durchbrüchen, Experimente rücken heute immer mehr in den Vordergrund.“⁶

Interessant ist der Unterton im Terminus der „eingeschränkten Rationalität“. Man könnte ebenso sagen, dass es mehr Wissenschaftler geben müsste, die sich mit einer erweiterten Rationalität befassen, also nicht nur mit einer rein ökonomischen, sondern beispielsweise auch mit einer psychologischen, sozialgeografischen oder ethischen Rationalität, wie dies der St. Gallener Wirtschaftsethik-Experte Peter Ulrich einfordert: Als in einem umfassenden Sinne zu verstehende Integration von ökonomischer Rationalität und ethischer Vernunft „kann jede Handlung oder Institution gelten, die freie und mündige Bürger in der vernunftgeleiteten Verständigung unter allen Betroffenen als legitime Form der Wertschöpfung bestimmt haben (könnten).“⁷ Wir müssen uns bewusst darüber sein, dass die ökonomische Sach(zwang)logik das Ergebnis menschlicher Gestaltungstätigkeit ist. Durch ein konsequentes demokratisches Diskurs-Prinzip bildet sich der assoziative Wirtschaftsraum und setzt eine Veränderung der ökonomischen Sachlogik in die von den Betroffenen gewünschte Richtung in Gang.

2 Geld und Gutschein, Regionalwährung und Regiogeld

Der Begriff des Geldes wird im Folgenden als demokratisch vereinbartes Gestaltungsmittel des Wirtschaftslebens definiert, das bei Zahlungen, Spar- und Investitionsvorgängen sowie Schenkungen Verwendung findet. Geld drückt sich aus in verschiedenen Medien wie zum Beispiel Münzen, Bargeld, Buchgeld und elektronischem Geld. Bei den Medien gibt es desweiteren zahlreiche Derivate wie zum Beispiel Gutscheine, Rabattpunkte, Kreditkarten, Schecks, Wechsel, kurzfristige Spareinlagen und vieles andere. Davon abgegrenzt zu sehen ist der Begriff Währung, bei dem es um einen umfassen-

⁶ Reinhard Selten, Wirtschaftswissenschaftler und Nobelpreisträger .

⁷ Ulrich 1997, S. 123

den Ordnungsrahmen für ein binnen- und außenwirtschaftliches Finanzsystem geht und das zum Beispiel die Frage des Wertmaßstabs zum Gegenstand hat.

In einem assoziativen Wirtschaftsraum könnte ein komplettes Währungssystem entwickelt werden mit dem Ziel einer umfassenden Neukonstruktion des Geldwesens. Die Gestaltung eines Geldderivats hingegen ist ein Weg innerhalb der bestehenden Währungsordnung. Wie bei allen Veränderungen gibt es auch beim Geldwesen die Strategie der umfassenden Revolution und die Strategie der schrittweisen Evolution. In den folgenden Ausführungen wird der letztere Ansatz weiter verfolgt, den wir mit der Überschrift „Regiogeld“ bezeichnen können, also die Schaffung eines Geldderivats mit bestimmten Spielregeln, die innerhalb einer bestehenden Währungsordnung die Ziele einer regionalen Assoziation fördern.

Definition: Regiogeld (auch Regionalgeld) ist ein zwischen Verbrauchern, Anbietern, Vereinen und Kommunen demokratisch vereinbartes Medium, das innerhalb einer Region als Zahlungs-, Investitions- und Schenkungsmittel verwendet wird und auf Grundlage eines global entwickelten Wertestandards mit anderen sozialen Institutionen auf horizontaler (z. B. andere Regiogelder) und vertikaler Ebene (andere wertschöpfende Systeme in der Region) so assoziiert wird, dass sich der Lebensstandard in der Region auf Dauer positiv entwickelt⁸.

Mittlerweile setzt sich im Bereich der Regio-Initiativen der Begriff „Regionalwährung“ immer mehr durch als Abkürzung für regionale Komplementärwährungen⁹. Mit Komplementärwährungen bezeichnet Bernard Lietaer die Übereinkunft von Menschen, ein bestimmtes Medium als Austauschmittel zu nutzen¹⁰. Der Bezug auf lokale und regionale Zusammenhänge ist historisch gesehen deutlich älter als nationale Währungsmodelle. Das staatliche Monopalgeld der heutigen Zeit ist erst ab der Mitte des 19. Jahrhunderts entstanden und ist heute vor allem in Deutschland nahezu mit einem Absolutheitsanspruch gesetzlich verankert. Durch den Terminus der Regionalwährungen bringt Margrit Kennedy zum Ausdruck, dass es für eine Region Sinn macht, regional vereinbarte Austauschmedien, Verrechnungssysteme und Kreditformen auf Gegenseitigkeit intensiv zu nutzen in Ergänzung zum bestehenden Monopalgeld. Die Abgrenzung des Begriffs „Regionalwährung“ erfolgt dabei sehr offen und beinhaltet alle Arten von geschlossenen und offenen Verrechnungssystemen mit oder ohne Bezug auf die

⁸ Diese Definition findet sich auch unter www.wikipedia.de (Stichwort: Regiogeld)

⁹ 1999 erschien diese Arbeit noch mit dem Untertitel „Der nEuro als regionale Komplementärwährung“!

¹⁰ Lietaer 1998

Landeswährung bis hin zu fortgeschrittenen Rabattsystemen, wengleich darauf hingewiesen wird, dass eine *vollständige* Regionalwährung ein Medium, ein Verrechnungssystem und ein Kreditsystem beinhalten muss¹¹. Folgt man diesem Verständnis, kann das *Regiogeld* als ein Typus verstanden werden, der auf dem bestehenden Landeswährungssystem und auf dem originären Zahlungsmittel (Euro-Bargeld) aufbaut. Bei genauer Überlegung handelt es sich allerdings beim Regiogeld nicht um eine *Währung* und somit ist auch die Bezeichnung Regionalwährung etwas irreführend. Auch um Geld handelt es sich erst, wenn der Regio langfristig umläuft, wenn also ein Verrechnungssystem geschaffen wird, das im Rahmen der gesetzlichen Regeln abgewickelt wird. Betrachtet man die bestehenden Gutschein-Systeme in Deutschland und Österreich, dann ist der ständige Umlauf noch eher die Ausnahme und es überwiegt der Rücktausch nach ein- oder mehrmaliger Verwendung. Daher sind die heutigen Gutschein-Systeme erst als Anfang zur Entwicklung eines vollständigen Regiogeldes anzusehen. Auch die Potenziale lassen sich letztlich nur andeuten und bedürfen des intensiven Willens zur Erforschung, dem Gefühl für die Umsetzung und der fortlaufenden Reflexion der Ergebnisse.

Da der Entwicklungsprozess insgesamt als *ergebnisoffen* bezeichnet werden kann, werden im Folgenden bevorzugt die Begriffe *Regio* für die regionalen Zahlungsmedien und *Regio-Initiativen* für Forschungsprojekte mit verschiedenen Schwerpunkten auf Gutscheinmodell, Regiogeld oder Regionalwährung verwendet¹².

3 Funktionen des Geldes mit Zieldefinition

Geld kann für Zahlungen (Kaufgeld), für Investitionen (Investitionsgeld) und für Schenkungen (Schenkgeld) verwendet werden. Damit sich diese Funktionen nicht wechselseitig behindern, müssen wir zunächst jede Funktion einzeln bedenken und dann überlegen, wie sie am besten arrangiert werden können.

Der größte Teil eines durchschnittlichen Einkommens wird für den Konsum und der größte Teil des Umsatzes für nicht-investive Betriebsausgaben verwendet (Kaufgeld). In der Abwicklung dieser Zahlungen besteht das Interesse an einem gesamtwirtschaftlich preisniveaustabilen Wertmaßstab als Grundlage für eine faire Übereinkunft von Angebot und Nachfrage. An ein regionales Verrechnungsmedium wird die Erwartung geknüpft, dass es bequem und einfach für Zahlungen verwendet werden kann und zugleich eine faire Verhandlungsposition für Anbieter und Abnehmer ermöglicht.

¹¹ Kennedy / Lietaer 2004

¹² entstanden im Gespräch mit Margrit Kennedy als gemeinsamer Nenner

Der Geldhalter hat auch die Freiheit, das Geld zu investieren, sei es direkt oder auf dem Umweg über eine Bank. An diesem Übergangspunkt spreche ich von „*Investitionsgeld*“. Leihen oder Sparen wäre an dieser Stelle verkürzt, denn Leihen ist definitionsgemäß mit einem nominalen Zins von Null behaftet, was bei einer Inflation reale Verluste bedeuten würde und Sparen bringt noch lange nicht mit sich, dass das Geld auch real investiert wird. Im Unterschied zum Kaufgeld, bei dem immer eine reale Leistung zum Beispiel über einen Kauf-, Werk- oder Dienstvertrag mit einer Forderung bzw. Verbindlichkeit verbunden ist, steht beim Spar- oder Leihvertrag zuerst einmal nur ein bestimmter Geldbetrag in Verbindung mit einer Forderung bereit. Hier besteht übrigens manchmal das Missverständnis, dass Investitionsgeld (bzw. „Leihgeld“) altern sollte. In Wirklichkeit geht es aber nur darum, dass entsprechend der Alterung und Abschreibung der Investition die Rückzahlung erfolgen soll, damit Kreditkosten nicht ohne Limit weiterlaufen, obwohl die Anlage schon längst abgenutzt ist.

Das Ziel beim Investitionsgeld ist, dass real und sinnvoll investiert wird und dass der Weg zur Investition und wieder zurück über die Rückzahlung unter fairen Konditionen erfolgt. Was heißt aber „fair“? Wir wollen dazu eine dynamische Betrachtungsweise ins Spiel bringen, für die beispielsweise der Nobelpreisträger Amartya Sen plädiert. In einem assoziativen Wirtschaftsraum könnte folgender Orientierungsrahmen für die Wohlstandsverteilung vereinbart werden, wobei die folgenden Zahlen lediglich als Anregung für eigene praktische Verteilungsmodelle zu verstehen sind: Die 20% reichsten und leistungsfähigsten Einkommensbezieher sollen nicht mehr als ein Drittel des Erwirtschafteten erhalten. Die 25% ärmsten Einkommensbezieher sollen mindestens 10% des Erwirtschafteten erhalten. Auf der einen Seite brauchen wir eine Gesellschaft, in der sich die Leistung lohnt, auf der anderen Seite darf das menschliche Maß nicht überschritten werden und der Normalfall sollte sein, dass hohe Einkommen vielleicht das Drei- oder Fünffache eines niedrigen Einkommens ausmachen, aber eben nicht das 1.000-fache oder 100.000-fache. Langfristig funktioniert es nicht, wenn 20% der Weltbevölkerung 80% des Kuchens bekommen und die 3 reichsten Menschen so viel besitzen wie mehrere Hundert Millionen Arme. Hier ist das menschliche Maß verloren gegangen.

In einem konkreten Kreditbeispiel wird später gezeigt, wie die Umverteilung von Arm zu Reich beim Investitionsgeld gestoppt werden kann, ohne dass für die Anleger ein Verlust entsteht. Es führt sogar nachweislich zu einer höheren Zufriedenheit bei allen Bevölkerungsschichten, wenn die Verteilung relativ gerecht erfolgt¹³.

¹³ vgl. Sen 2000

Vielfach unbeachtet in der ökonomischen Theorie ist die Funktion des *Schenkgeldes*. Dabei ist ein Vielfaches des gegenwärtigen Welt-Bruttosozialprodukts „geschenkt“. Die Erde selbst produziert Güter im Wert von etlichen Billionen Euro und der Mensch bedient sich ihrer *ohne Vergütung*. Familien erbringen für ihre Kinder Dienstleistungen im Wert von vielen Billionen Euro und bestehen auf keiner Rückzahlung. Tausende weitere Beispiele würden zeigen, dass die Weltökonomie zum Großteil eine Schenk-ökonomie ist und die sogenannte globale Weltwirtschaft mit allen Zahlungs- und Investitionsvorgängen nur einen Bruchteil davon darstellt.

Würde die Erde, eine Mutter oder ein in Vereinen ehrenamtlich Aktiver dem Beispiel der Marktteilnehmer folgen und für jede Leistung eine Gegenleistung fordern, dann wäre unsere hochrentable Weltwirtschaft schnell insolvent und die Zivilisation bedeutungslos. Ein hoffnungsvolles Signal ist es, wenn einem armen Kontinent wie Afrika Schulden erlassen werden, die wegen Zins und Zinseszins nie mehr hätten bewältigt werden können. Neben der Frage beim Investitionsgeld, wie eine Umverteilung erst gar nicht entsteht, ist also die zweite Frage zu stellen, wie extreme Ungleichheiten möglichst durch freiwillige Schenkungen von verantwortungsbewussten Individuen und Kollektiven ausgeglichen werden, damit eine ressourcenneutrale Erhöhung des Lebensstandards mit einer Verteilung nach menschlichem Augenmaß einhergeht. Es gibt übrigens eine ganze Reihe von Beispielen von Stiftungen von sehr reichen Menschen, die hier vorbildlich gewirkt haben. Im Verhältnis zu den Gesamtvermögen sind das nur Bruchstücke, aber klein sind oft die Rinnsale, die dann zu Bächen und Flüssen werden können.

4 Endogen induzierte Regionalentwicklung

„Komplementäre Währungen sind ein innovatives Instrumentarium für die endogene Regionalentwicklung, im Speziellen für die regionale Wirtschaftsförderung. Mit ihnen kann ein geschützter Wirtschaftsraum kreiert werden, in dem eine gemeinwesenorientierte regionale Ökonomie und eine damit verbundene (Wirtschafts)Kultur neu belebt beziehungsweise geschaffen werden kann.“¹⁴

Am Anfang kommt es in der Hauptsache auf den Willen zur Assoziation in der Region an, der sich im konkreten Engagement der Menschen äußert. Das vorgeschlagene Modell des Wandels beginnt mit der Gründung einer selbstverwalteten Einrichtung¹⁵ in einer demokratisch orientierten Rechtsform, d. h. dass alle Grund-

¹⁴ Bode 2004, S. 126

¹⁵ vgl. Suhr 1988, S. 87ff. und Gelleri 2000

satzentscheidungen von den Mitgliedern basisdemokratisch entschieden werden. Förderzweck sind nachhaltige Wirtschaftskreisläufe und die Förderung kultureller Innovationen, die allen Beteiligten in der Region zugute kommen¹⁶.

Dieser Ansatz kann innerhalb des regionalökonomischen Kontextes als eine endogen induzierte Regionalentwicklung bezeichnet werden, die die Bildung einer innovativen Infrastruktur in Verbindung mit vielfältigen finanziellen Anreizen, ergänzt durch Transparenz und Beratung zum Ziel hat. Im Mittelpunkt steht vor allem die qualitative Entwicklung des Lebensstandards und die Mobilisierung der Fähigkeitspotenziale vor allem von kleinen und mittleren Unternehmen in der Region anstatt des bloßen Imports von Ressourcen von außerhalb. „Der Partizipation, Kooperation und Aktivierung der Bevölkerung wird soviel Gewicht zugemessen, dass die endogene Regionalentwicklung auch als ‚Menschenförderungsprogramm‘ bezeichnet wird.“¹⁷

Während die Entwicklung eines breit angelegten assoziativen Wirtschaftsraums, der die wesentlichen Bedürfnisse der Menschen hinsichtlich Lebensmittel, Energie, Mobilität und Wohnen abdeckt, als Strategie der Regionalisierung verfolgt werden sollte, sollte im Portfolio einer Region ebenso eine innovationsorientierte Strategie gefahren werden, die die individuellen Besonderheiten einer Region gezielt zu gebündelten Kompetenzvorteilen ausbaut. Es ist kein Widerspruch, dass in einer Region mit einem hohen Anteil selbst angebauter gesunder Lebensmittel, einem effizienten öffentlichen Nahverkehrssystem, einem ressourcenschonenden Wohnungsbau aus heimischen Rohstoffen und regenerativ erzeugter Energie zugleich hochinnovative und flexible Unternehmen mit einem hohen Grad an Globalisierung tätig sind. Regionalisierung und Globalisierung sind kein Widerspruch, sondern sie ergänzen sich in sinnvoller Weise.

5 Verteilungsneutrales Geld

Viel und lange wurde über die Idee eines verteilungsneutralen Geldes, das allen Menschen dient, diskutiert. Angestoßen wurde die Debatte durch ökonomische Außenseiter wie Silvio Gesell und Rudolf Steiner¹⁸, später setzten sich weltberühmte Ökonomen ersten Ranges wie Irving Fisher und John Maynard Keynes mit den Ideen auseinander und bescheinigten dem Ansatz Gesells ein hohes wissenschaftliches Niveau¹⁹ und

¹⁶ vgl. Qualitätskriterien des Regionetzwerks www.Regionetzwerk.de

¹⁷ Musil 2005

¹⁸ vgl. Gesell 1986 und Steiner 1979

¹⁹ vgl. Fisher 1933

einen praktischen Wert²⁰. Leider hat der Mainstream der Wirtschaftswissenschaften den Traum von einer gerechten Geldordnung längst begraben. Ökonomen mit dem Schwerpunkt „Verteilungstheorie“ findet man immer seltener. Nur vereinzelt finden wir noch theoretische Analysen²¹ und anwendungsorientierte Vorschläge²². Vielleicht fehlen auch nur die einfachen Worte: Paul Krugman verwendet dabei ein Beispiel eines Babysitting-Tauschings, in dem Eltern wechselseitig anbieten, auf ihre Kinder aufzupassen. Nun tritt das Problem auf, dass im Winter viele Eltern Zeit haben und im Sommer viele Eltern lieber ausgehen. Da die Gutscheine, die im Winter gesammelt werden, aufbewahrt werden können, kommt es im Sommer zu einer sehr hohen Nachfrage, die nicht gedeckt werden kann. Krugman schreibt dazu: „Die Mitglieder müssen wissen, dass im Winter verdiente Coupons an Wert verlieren, wenn sie bis zum Sommer gehortet werden. Beispiel: Fünf Babysitting-Gutscheine schmelzen bis zum Sommer auf vier (wenn sie also nicht rechtzeitig genutzt werden). Dies schafft einen allgemeinen Anreiz, die Gutscheine bzw. Coupons eher einzusetzen, sodass sich mehr Gelegenheiten zum Babysitten bieten. Man könnte nun versucht sein, zu sagen, dies sei doch irgendwie unfair; bedeute es denn nicht eine Art Enteignung der Ersparnisse? Dem ist entgegenzuhalten, dass die Kooperative als Ganze (und damit die Mehrzahl der Mitglieder) ja gerade nicht die Möglichkeit hat, in dieser Weise im Winter für den Sommer vorzusorgen. Folglich würde es dem allgemeinen Interesse zuwiderlaufen und falsche Anreize schaffen, würde man ein 1:1-Verhältnis zwischen Winter- und Sommerstunden zulassen.“²³

Diese Situation lässt sich auf Tausende andere Beispiele des alltäglichen Wirtschaftslebens übertragen. Krugman zeigt hier sehr schlüssig, dass eine Gebühr auf das Transaktionsmittel dazu führt, dass ein assoziativer Wirtschaftsraum als Ganzes davon profitiert. Der Einzelne stimmt den Spielregeln deshalb zu, weil er weiß, dass ein unbeschränkt gültiges Transaktionsmittel im Verhältnis 1 zu 1 der Allgemeinheit schadet, weil die optimale Verteilung dadurch nicht erreicht werden kann.

Paul Krugmann vollzieht einen erstaunlich präzisen und anschaulichen Gedankengang. Als Schlussfolgerung schlägt Kruman eine „kontrollierte Inflation“ in Form eines Drucks von mehr Gutscheinen vor. Diese Schlussfolgerung ist aber leider nicht so präzise wie sie sein könnte: Anstatt mehr Gutscheine zu drucken, die letztlich ja gar nicht durch Leistung gedeckt wären und deshalb zwangsläufig zu irgendeiner Art von Spe-

²⁰ vgl. Keynes 1974: 302

²¹ vgl. Senf 2001, Krugman 2000, Olah 2001

²² vgl. Suhr 1988; Lietaer 1999

²³ vgl. Krugman 2000, S. 110

kulationsblasenbildung führen würden, könnte nämlich genau das getan werden, wovon Krugman im Beispiel spricht, und zwar könnten die Transaktionsmittelbesitzer über eine Regel dazu gebracht werden, einen Teil der vorhandenen Transaktionsmittel an die Gemeinschaft abzugeben.

6 Der Regio als finanzwirtschaftliche Innovation

Der Regio steht für ein regionales Zahlungsmittel mit zwei Spielregeln:

1. Regionalbeitrag (ggf. in Verbindung mit einer Annahmequote)
2. Umlauf-Impuls

6.1 Der Regionalbeitrag

Der Regionalbeitrag wird erhoben, sobald jemand den Regio in Euro zurücktauschen möchte. Ziel ist es, dass nicht zurückgetauscht wird, sondern dass das Zahlungsmittel im Umlauf bleibt. Je höher also der Regionalbeitrag ist, desto stärker ist der Anreiz, wieder in der Region bei Regio-Anbietern einzukaufen. Da es aber viele Anbieter gibt, die vor allem in der Aufbauphase einer Regio-Initiative einen großen Teil zurücktauschen müssen, darf der Regionalbeitrag nicht zu hoch angesetzt sein. Je nach Entwicklungsphase kann der Regionalbeitrag auch langsam ansteigen bis zu dem gewünschten Maß. Beim Chiemgauer beträgt der Regionalbeitrag fünf Prozent der zurückgetauschten Summe, bei anderen Initiativen sind es zwischen drei und zehn Prozent. Bei zehn Prozent Rücktauschgebühr wird oft ein maximaler Anteil des regionalen Zahlungsmittels am Zahlbetrag zwischen Betreiber und Anbieter vereinbart. Beim Sterntaler beträgt dieser zwischen 30 und 100%, je nach Rechnungsbetrag und Branche. Obwohl der Sterntaler doppelt so teuer aussieht, sind die Kosten für die Anbieter durchschnittlich genau so hoch, weil diese beim Chiemgauer in der Regel 100% akzeptieren und beim Sterntaler durchschnittlich 50%.

Im folgenden Rechenbeispiel wird ein Geschäft über 700 Chiemgauer abgeschlossen: Der Anbieter gibt die ganze Summe zurück. Es werden dann 665 Euro überwiesen, der Regionalbeitrag beträgt 35 Chiemgauer. Beim Sterntaler beträgt der Sterntaler-Anteil 50%. Der Anbieter gibt diese 350 Sterntaler zurück, 10% werden in Abzug gebracht und es werden 315 Euro ausgezahlt.

6.2 Der Umlauf-Impuls

Der Begriff „Umlauf-Impuls“²⁴ (andere Begriffe: Liquiditätsgebühr, Liegegeld, Nachhaltigkeitsbeitrag, Umlaufgebühr, rostendes Geld, Schwundgeld) drückt aus, dass dem Umlaufmittel ein kleiner Impuls innewohnt, der dafür sorgt, dass der Umlauf gewährleistet bleibt. Es handelt sich wohlgerne um einen Impuls, der den Einzelnen ganz wenig belastet und der Allgemeinheit einen relativ großen Nutzen bringt. Der Umlauf-Impuls besteht in einer prozentualen Belastung des Geldbetrags, die mit der Höhe des Geldbetrages und seiner Verweildauer ansteigt („negativer Zinssatz“).

Beim Umlauf-Impuls ist das Ziel, dass das regionale Zahlungsmittel immer im Fluss bleibt und nicht zurückgehalten wird. Der Umlauf-Impuls regt eine Entscheidung an, das Zahlungsmittel für das Kaufen, für das Leihen oder für das Schenken zu verwenden. Dass man beim Regio nicht sparen soll, ist ein häufig geäußertes Missverständnis, denn der Regio soll sehr wohl verliehen werden, damit es zu Investitionen in der Region kommt. Die Entscheidung für die Verwendung obliegt dem Zahlungsmittel-Verwender, der Umlauf-Impuls dient dazu, dass die Entscheidung auch wirklich getroffen und nicht zu lange hinausgezögert wird. Damit kommt zum Ausdruck, dass das Zahlungsmittel nicht nur einem persönlich dient, sondern auch dem Nächsten, der darauf wartet, das Zahlungsmittel zu verwenden. Die Freiheit der Verwendung verbindet sich durch den Umlauf-Impuls mit der Verantwortung für den Nächsten.

Bei der Anwendung des Umlauf-Impulses gibt es bei Gutscheinen die Form von regelmäßigen Ablauffristen, zum Beispiel beim Chiemgauer zwei Prozent pro Quartal. In der elektronischen Ausgestaltung könnte man drei bis sechs Prozent pro Jahr ansetzen, die Abrechnung könnte wöchentlich erfolgen. Was kostet das für den Einzelnen:

Umlauf-Impuls beim Gutschein: Im Durchschnitt hatte ein Mitglied der Chiemgauer-Initiative 2004 etwa 50 Chiemgauer bei sich. Wären alle Chiemgauer am Quartalsende im Umlauf, belaufen sich die Kosten für ein Mitglied auf 1 Chiemgauer pro Quartal oder 4 Chiemgauer pro Jahr. Diejenigen, die ihre Chiemgauer rechtzeitig vor dem Quartalsende ausgeben, bezahlen nichts, andere, die Chiemgauer längere Zeit herumtragen, zahlen mehr. Wer das regionale Zahlungsmittel effizient nutzt, zahlt wenig.

Umlauf-Impuls auf elektronischen Regio: Nehmen wir an, ein Mitglied hat durchschnittlich 50 Regio p.a. auf dem Konto, pro Woche wäre die Belastung dann 6 Cent (6% von 1/52). Wenn nun der Stichtag ein Mittwoch ist, könnten die Zahlungsmittelhalter ihre Zahlungsflüsse so steuern, dass sie am Dienstag relativ wenig auf dem

²⁴ Franz Galler, STAR-Initiative in Ainring

Konto haben. Natürlich hat sich zum Mittwoch die Menge nicht verringert, aber diejenigen, die am Mittwoch viel auf dem Konto haben, haben oftmals von der Entscheidung des Zahlungsmittelhalters am Dienstag profitiert, indem ein Umsatz gemacht wurde, indem ein günstiger Kredit vermittelt wurde oder indem bei einem Verein eine Spende eingegangen ist. Das Gleiche gilt für das Quartalsende, auch hier werden vielfach zusätzliche Entscheidungen getroffen, die für die regionale Gemeinschaft förderlich sind.

Vergleicht man die zeitlichen Befristungen, gibt es Vor- und Nachteile: Eine längere Frist gibt den Zahlungsmittelhaltern die Ruhe, über ihre Entscheidungen nachzudenken, eine kürzere Frist ist insofern gerecht, als eigentlich alle vom Umlauf-Impuls mit ganz kleinen Belastungen betroffen sind und eine Kostenreduzierung durch ein optimiertes Zahlungsverhalten erreicht wird.

Der Umlauf-Impuls ist ein Anreiz dafür, dass das Zahlungsmittel in reale Zusammenhänge hineinfließt. Lässt man den Umlauf-Impuls weg, würde sich im Regio auf längere Sicht die gleiche Grundproblematik wie beim Euro widerspiegeln. Immer mehr Geld fließt hier in die Bargeldhaltung, ins Ausland oder auf Schwarzmärkte und immer mehr Geld fließt in die Sphäre der Finanztransaktionen. Geld würde wieder auf den Zweck reduziert, aus Geld noch mehr Geld zu erzeugen, und die realen Bedürfnisse der Menschen würden immer mehr aus dem Blickfeld geraten.

In der Theorie wird es darum gehen müssen, einen Mittelweg zu finden: Auf der einen Seite ist eine vernünftige Form eines Transaktionsmittels notwendig, das gewährleistet, dass man kleinere und größere Anschaffungen jederzeit tätigen kann. Zusätzlich ist die Verwendungsfreiheit zum Kaufen, Leihen und Schenken zu gewährleisten. Auf der anderen Seite ist eine Minimierung der Spekulationskasse erwünscht, damit keine Spekulationsblasen in der Wirtschaft entstehen können.

Der Umlauf-Impuls ist aus gesellschaftlicher Sicht eine sehr schmerzlose Form, das Zahlungsmittel in Orientierung auf die Ziele einer Region einzusetzen. Der Umlauf-Impuls löst das „Zeitproblem“, indem er das Werden und Vergehen des Lebens in das Zahlungsmittel integriert. Der Regionalbeitrag löst das „Raumproblem“, indem eine regionale Gemeinschaft durch persönliche Nähe und Vertrauen die Zukunft der Region gestaltet. Die praktische Ausgestaltung dieser Spielregeln durch die Menschen schafft ein Modell, das nicht nur für die Region selbst einen Nutzen bringt, sondern weltweiten Modellcharakter haben kann. Wir müssen uns klar darüber sein, dass alle Regionen der Welt einen qualitativ hochwertigen Lebensstandard erreichen wollen und dies

nur gelingt, wenn die kulturelle Individualität einer Region in den Vordergrund gestellt wird und die Vielfalt der Kulturen als Bereicherung integriert wird.

7 Die Funktionen des Regio im Einzelnen

7.1 Regio als Kaufgeld

Wenn ein Mitglied einer Regio-Initiative von einem anderen Mitglied ein Gut kauft, überträgt es als Gegenleistung den vereinbarten Betrag. Der Verkäufer bezahlt seine Lieferanten oder Mitarbeiter, um keine Kosten für das erhaltene Guthaben tragen zu müssen. So wandert das Guthaben von Hand zu Hand, weil es keiner längerfristig in der Kasse halten will. Der Weitergabedruck auf Regio führt dazu, dass die Umlaufgeschwindigkeit im Vergleich zum Euro steigt. Nun ergibt sich eine einfache Rechnung:

$$\text{Geld} \times \text{Umlauf} = \text{Umsatz (Absatzmenge} \times \text{Preis)}$$

	Geldmenge	Umlaufgeschwindigkeit	Umsatz
Chiemgauer	40.000	18	720.000
Euro	40.000	10	400.000

Ermittlung der Umlaufgeschwindigkeit: Beim Chiemgauer wurden 2005 360.000 Euro in Chiemgauer eingetauscht. Es wurden die Anbieter befragt, wie viel Chiemgauer sie zurücktauschen und weitergeben. Heraus kam eine Weitergabequote von 50% Ende 2005. Daraus ergibt sich ein Multiplikator von 2 ($=1/(1-\text{Weitergabequote})$). Der Gesamt-Umsatz in Chiemgauer wird nun dividiert durch das durchschnittlich umlaufende Chiemgauer-Volumen. Hieraus ergibt sich eine Umlaufgeschwindigkeit von 18. Bezogen auf die Netto-Wertschöpfung wäre die Umlaufgeschwindigkeit nochmal durch einen geeigneten Faktor zu dividieren.

Um einen fairen Vergleichswert beim Euro zu erhalten, wird der Bruttoproduktionswert, genommen als Summe aller geleisteten Werte, dividiert durch die Summe von Bargeld und Sichtguthaben (Geldmenge M1). Dieser Wert ist relativ niedrig und muss entsprechend der unterschiedlichen Umlaufgeschwindigkeit von Sichtguthaben und Bargeld noch gewichtet werden. Hierzu eignet sich die Heranziehung des Einzelhandelsumsatzes und des Bargeldanteils bei Käufen im Einzelhandel.

Mit 40.000 Chiemgauer wurden im Jahr 2005 etwa 700.000 Euro Umsatz erzielt, mit der gleichen Menge in Euro nur 400.000 Euro. Was verbirgt sich hinter dieser Umsatzerhöhung? Wieviel echte zusätzliche Wertschöpfung entsteht in der Region, wieviel ist lediglich eine Verlagerung von einem Anbieter zum anderen und wieviel

verschiebt sich von regionalen auf überregionale Anbieter? Aus einer Verbraucherbefragung von Doris Meßenzahl, Universität Wien und einer Unternehmerbefragung von Muriel Herrmann, Universität Lüneburg lassen sich folgende Ergebnisse ableiten:

- Ein Drittel sind echte zusätzliche Leistungen vor allem im Wellness-Bereich oder die Bereitschaft, für ein qualitativ hochwertigeres Produkt mehr auszugeben. Diese Mittel stammen aus einer Senkung der Spekulationskasse bzw. einer Optimierung der Transaktionskasse.
- Ein weiteres Drittel sind Verlagerungen zum Beispiel vom Internetbuchhandel zum lokalen Buchladen oder von Dieselkraftstoff zu Pflanzenöl. Hier stellen wir also einen Verschiebungseffekt von überregionalen und internationalen Anbietern zugunsten von regionalen fest.
- Das letzte Drittel sind Einkäufe, die nicht bei Bäcker x, sondern bei Bäcker y stattfinden. Für das Kassenhaltungsvolumen in der Region hat das keine Auswirkung.

Interessant ist auch noch der dynamische Zusammenhang zwischen den drei Varianten, denn es ist durchaus möglich, dass der Verbraucher zu Bäcker y geht, der wiederum Mehl aus der Region bezieht und der Müller sich aufgrund der guten Auftragslage veranlasst sieht, seine Lieferautos auf Pflanzenöl umzurüsten usw. Die Qualität der Wertschöpfung wird somit zunächst durch individuelle Konsumententscheidungen entfaltet und durch die Institution des Regio weiter angeregt: *„Letztlich geht es darum, die Konsumentensouveränität, die die ökonomische Theorie einfach als gegeben voraussetzt, durch geeignete institutionelle Rahmenbedingungen und Unterstützungsformen zu fördern und für reflektierende Konsumenten real lebbar zu machen.“*

Konsum in Regio richtet sich somit nicht nur auf die aktuellen Bedürfnisse, sondern bezieht über die Unterstützung des Regio auch die zukünftigen Bedürfnisse nach Nachhaltigkeit und Qualität mit ein.

Insgesamt ist bei verschiedenen Regio-Initiativen bereits ein positiver Wertschöpfungseffekt erkennbar, ganz zu schweigen von den fruchtbaren Folgen für die Umwelt durch verringerte Transportwege oder für die Kultur. Der gestiegene Umsatz beim Chiemgauer wird somit überwiegend getragen durch mehr Arbeitseinsatz oder durch die bessere Auslastung von vorhandenen Ressourcen. Plakativ hieße die Formel:

Umlauf-Impuls = höherer Umlauf = mehr Umsatz = mehr Arbeit und bessere Ressourcen-Nutzung.

Eine Signifikanz der Größen ist mit Beträgen von 100.000 Euro natürlich noch nicht gegeben, aber die aktuellen Trends weisen darauf hin, dass sich die Aussagen empirisch mehr und mehr bestätigen. Eine Dynamisierung dieser Entwicklung ist zu erwarten, wenn es gelingt, Investitionen über Regios zu tätigen, was bislang nur ansatzweise probiert wurde.

7.2 Regio als Investitionsgeld

Wie kommt es nun beim Regio zu einer Investition? Voraussetzung ist zuerst einmal, dass in einem funktionierenden regionalen Wertschöpfungskreislauf von den Einnahmen nach Abzug der Betriebs- oder Lebenshaltungskosten etwas übrig bleibt. Zusätzlich ist ein Motiv des Sparens nötig, zum Beispiel, um später eine Anschaffung zu finanzieren, um eine Altersrücklage aufzubauen, um für Risiken vorzusorgen, um die Kaufkraft wertstabil zu halten und andere Gründe. Der Sparer achtet bei der Anlage auf den Ertrag, zusätzlich kommen aber auch soziale und ethische Kriterien in Frage (soziale Nähe, Umweltschutz, Kinderarbeit und anderes). Beim Regio kommt noch der Umlauf-Impuls hinzu, der beim Sparer einen sanften Druck erzeugt, eine Entscheidung zu treffen. Aufgrund fachlicher Kompetenzen und gesetzlicher Vorschriften ist eine Bank bei der Kreditvermittlung zwischengeschaltet. Die Bank kalkuliert für sich die Kosten für die Kreditprüfung, Verwaltung und das Risiko des Kreditausfalls. Die Vollkostenkalkulation der Bank ergibt sich somit aus dem Zins, den die Bank an den Sparer entrichten muss, zuzüglich des internen Aufwands und des Risikos. Natürlich wird die Bank am Markt versuchen, noch etwas mehr herauszuholen. Der am Kreditmarkt erzielbare Zinssatz abzüglich der genannten Kosten für den Kredit ergibt dann den Gewinn für die Bank.

Für den Sparer ergibt sich eine einfache Rechnung: Den Zins, den er von der Bank erhält abzüglich der Inflationskosten, ergibt den Nettoertrag.

Volkswirtschaftlich interessant ist der Verteilungseffekt, der durch den Zins in Gang gesetzt wird. Das, was die Leistenden über die Inflation sowie den Ausgleich für Aufwand und Risiko hinaus an Zins an den Sparer bzw. an die Bank zahlen, bedeutet eine Umverteilung von den Leistenden zu den Kapitalgebern. Werden die Zinsen wie üblich von diesen nicht verbraucht, sondern wiederum angelegt, wächst also der Kapitalbestand um die Rate des Zinssatzes, so wächst bei konstanter Wirtschaftsleistung der

Zinsanteil an der Wirtschaftsleistung immer stärker an, was rein rechnerisch irgendwann dazu führen würde, daß die gesamte Wirtschaftsleistung dem Kapital zufiele. Nur wenn die Wirtschaft selbst in Höhe des Zinssatzes und daher auch in Höhe der Kapitalvermehrung wächst, bleibt die Aufteilung zwischen Leistungs- und Kapitaleinkommen konstant. Um eine laufend größer werdende Umverteilung von der Arbeit zum Kapital zu verhindern, muß daher gefordert werden, daß der Netto-Realzins (d.h. der Zins abzüglich der Inflationsrate und des Entgelts für Aufwand und Risiko der Bank) nicht über der realen Wachstumsrate des Sozialprodukts liegt!

Bereits John Maynard Keynes hat darauf hingewiesen, dass das reale Wachstum nie längerfristig unter dem realen Zinssatz liegen darf, und wenn es kein Wachstum gibt, muss der reale Zinssatz eben auf Null herunter²⁵. Ansonsten kommt es zu nicht gedeckten Umverteilungseffekten mit langfristig sehr schädlichen Folgen für die Allgemeinheit. Unter ethischen Gesichtspunkten ist natürlich auch die wachstumsgedeckte Umverteilung kritisch unter die Lupe zu nehmen und die Frage zu stellen, ob diese durch freiwillige (z. B. Stiftung) oder geregelte (z. B. Quellensteuer) Handlungen bzw. Institutionen ganz oder zum Teil aufgelöst werden kann. Zumindest die ungedeckten Umverteilungseffekte lassen sich innerhalb des Marktgefüges durch die zwischen den Betroffenen vereinbarten Spielregeln des assoziativen Wirtschaftsraumes angehen.

Analyse Unternehmerkredit	Abwicklung in Euro		Abwicklung in Regio	
Kreditsumme		3.000.000 €		3.000.000 €
Zinskosten pro Jahr	3,00%	90.000 €	2,00%	60.000 €
+ Risiko des Kreditausfalls in %	3,00%	90.000 €	2,00%	60.000 €
+ Verwaltungsanteil der Bank	1,00%	30.000 €	1,00%	30.000 €
+ Gewinnanteil der Bank	0,50%	15.000 €	0,00%	0 €
= nominale Zinsbelastung	7,50%	225.000 €	5,00%	150.000 €
Entlastung bei der Finanzierung pro Jahr unter Regio-Bedingungen				75.000 €
Sicht des Sparers				
Bruttozinsertrag pro Jahr	3,00%	90.000 €	2,00%	60.000 €
- Inflationkosten	1,50%	45.000 €	1,50%	45.000 €
Nettozinsertrag		45.000 €		15.000 €
Bei einer Wachstumsrate von real 0,5%				
real gedeckte Umverteilung		15.000 €		15.000 €
nicht gedeckte Umverteilung		30.000 €		0 €

Das Kalkulationsbeispiel zeigt bei der Abwicklung in Euro eine Änderung der bisherigen Verteilung von der Seite der Leistenden zu der Seite der Kapitalgeber. Jemand, der Euro-Beträge übrig hat, kann allerdings frei entscheiden, ob er diesen Umverteilungseffekt in Gang setzt oder sein Geld umverteilungsneutral anlegt.

²⁵ vgl. Keynes 1974

Ähnlich wie im Babysitting-Beispiel von Paul Krugman können wir sagen, dass es aus Sicht des Einzelnen unfair erscheinen mag, dass man ihn zu einem Zinsverzicht „zwingt“. Aus der Gesamtsicht der Region sind die Spielregeln jedoch logisch, denn wenn der Einzelne mehr erhält als das, was durch das regionale Wachstum verteilt werden kann, erzwingt er eine Änderung der bisherigen Verteilung, die nicht ohne Folgen bleibt. Entweder muss jemand länger, schneller oder innovativer arbeiten, damit die Umverteilung ausgeglichen wird, oder aber jemand bleibt auf der Strecke, sei es der Unternehmer, der Arbeitnehmer oder die Umwelt.

Anhand der Berechnungen können wir nun relativ genau ableiten, wie hoch der Zinssatz für den Sparer und für den Kreditnehmer sein müsste. Damit das nun auch so praktiziert werden kann, braucht es zum einen eine Institution, die zu der Kreditvermittlung im obigen Sinne bereit und fähig ist und zum anderen braucht es Kapitalanleger, die bereit sind, Regio zu einem geringeren Zins anzulegen als dies im Vergleich zu einer Euro-Anlage möglich wäre.

Für eine Bank macht die Vermittlung dann Sinn, wenn durch den Regio ein zusätzliches Geschäft zustande kommt und durch ein entsprechendes Vermittlungsvolumen die Wirtschaftlichkeit gewährleistet ist. Die Vorteile der Kundenbindung und des Zusatzgeschäfts dürften bei einer entsprechenden Größe einer Regio-Initiative einleuchten, vor allem wenn die grundsätzlichen Leitlinien der Bank mit denen der Regio-Initiative übereinstimmen.

Bei der Sparentscheidung können mehrere Einflussfaktoren identifiziert werden :

- die „Ethik-Neigung“ des Anlegers
- spezifische Nutzenpotenziale in homogenen Anlegergruppen
- der Freiheitsgrad, zwischen Euro und Regio zu wählen
- die Differenz zwischen Euro-Zins und Regio-Zins nach Marktbedingungen
- die Laufzeit und das Risiko der Anlage
- die Höhe des Regionalbeitrags und des Umlauf-Impulses

Der einfachste Fall wäre der, dass ein Anleger als reflektierter Wirtschaftsbürger²⁶ eine bewusste individuelle Entscheidung zugunsten einer Sparform in Regio wählt, weil er durch die institutionelle Unterstützung der Bank und der Regio-Initiative sicher gehen kann, dass die angestrebten Ziele einer nachhaltigen Regionalentwicklung verfolgt werden. Da der Anleger mit einem beliebigen Teil des Gesparten einsteigen kann, kann er sehr gut zwischen dem ethischen und dem monetären Nutzen balancieren.

²⁶ vgl. Ulrich 1997; S. 330 ff.

Bei bestimmten Anlegergruppen kann durch die Gestaltung gruppenspezifischer Modelle eine wechselseitige Solidarität in Gang gesetzt werden. Man denke an den Bau-sparvertrag, bei dem über Sparleistungen Ansprüche auf einen Kredit erworben werden. Ähnliche Modelle sind denkbar bei Unternehmen, die sich bei der Geldbeschaffung und in der Frage des Kreditausfallrisikos solidarisch miteinander vernetzen. Aus solchen speziellen Modellen heraus wird der konkrete Nutzen für die Region sichtbar und bei einer erfolgreichen Umsetzung steigt das Vertrauen in die Zuverlässigkeit der Institution.

Während im ethischen Fall das Ideal den Ausschlag gibt, ist bei den spezifischen Investitionsformen der Nutzen des Beteiligten unter dem Aspekt der Hilfe zur Selbsthilfe im Vordergrund.

Aufgrund der Eigenschaften des Regio und der Tendenz, zuerst Regio und dann Euro auszugeben, ist zunächst ein sehr hoher Freiheitsgrad gegeben, so dass es während der Aufbauphase eines Regio-Systems der ethischen Entscheidung des Anlegers obliegt, Regio-Sparformen zu nutzen. Je mehr sich der assoziative Wirtschaftsraum mit seinen selbst gesteckten Grenzen entfaltet, desto höher wird die Wahrscheinlichkeit, dass sich originäre Sparpotenziale in Regio bilden. Da der Rücktausch in Euro und das Zurückhalten von Regio Kosten verursacht, steigt somit die ökonomisch motivierte Bereitschaft Regio zu dem oben ermittelten umverteilungsneutralen Zinssatz zu sparen.

7.3 Regio als Schenkungsmittel

In einem Regiogeld-System kann der Impuls zu einer verstärkten Schenkungstätigkeit von Anfang an in die Überlegungen mit einbezogen werden. Bei der Chiemgauer-Initiative führt der Wechsel von Euro in Regio zu einer Begünstigung eines gemeinnützigen Vereins. Bevor der Chiemgauer ausgegeben wird, entsteht somit bereits als allererstes ein kleiner Schenkanteil, der für kulturelle Innovationen in der Region zur Verfügung steht (s. a. Kapitel 8.1.).

Sehr reflektierte Teilnehmer am Regio-System werden ihre Spenden nicht in Euro tätigen, sondern in Regio, weil sie dadurch dem Begünstigten eine Verpflichtung auferlegen, etwas für die Region zu tun. Wenn ein Unternehmer eine Spende in Regio gibt, entsteht durch den Umlauf wieder Einkommen beim Unternehmernetzwerk in Höhe der regionalen Wertschöpfungsquote. Wer regional schenkt, sichert somit seinen Umsatz. Die regionale Orientierung der Begünstigten wiederum sorgt dafür, dass regiona-

le Anbieter wirtschaftlich erfolgreich sind und dadurch die Schenkneigung erhalten oder sogar gesteigert wird.

Durch die Transparenz und Nähe in der Region können die fruchtbaren Folgen von Schenkungen deutlicher dargestellt und nachvollzogen werden, so dass bei ethisch verantwortlichen Wirtschaftsbürgern die Bereitschaft steigt, überschüssiges Vermögen an regionale Stiftungen abzugeben. Vor allem beim Vererben werden sich vermögende Menschen überlegen, ob sie nicht einen Teil der Region zugute lassen können, vor allem wenn keine Erben da sind. Ein ungünstiges Verhältnis von Kapital und Arbeit kann durch diese Einzelentscheidungen langsam harmonisiert werden.

Träger größerer Stiftungen können Kommunen in Zusammenarbeit mit erfahrenen Treuhändern sein, wobei in Zukunft darauf zu achten sein wird, dass die Vergabe von Schenkungsgeldern möglichst demokratisch erfolgt, wie dies zum Beispiel über die Idee eines „regionalen Spendenparlaments“ angestrebt wird. In diesem haben alle Geber eine Stimme und entscheiden demokratisch über Förderanträge aus der Region. Der Vorteil ist, dass eine Vielzahl von Geldquellen genutzt werden kann und die Vergabe nicht über die Höhe der Einlage erfolgt, sondern durch ein für alle Menschen gleiches Grundrecht der Mitbestimmung.

8 Die Membranbildung in regionalen Wirtschaftsräumen

Um die Grenze von der rauhen Konkurrenzwirtschaft mit Euro und Dollar in den assoziativen Regio-Raum zu überbrücken, müssen attraktive Einstiegsbedingungen geschaffen werden. Durch die Durchlässigkeit nach innen füllt sich der Regio-Raum mit Liquidität. Ziel ist es, dass die Liquidität innerhalb des Regio-Raums möglichst oft verwendet wird und möglichst lange verweilt. Aus dem Vergleich von umlaufender Liquiditätsmenge und Umsatzvolumen kann der *Umsatz-* und der *Wertschöpfungsmultiplikator* errechnet werden. Fließt ein Euro in die Region und wird dieser ausgegeben und einmal weiter verwendet, ergibt sich ein Umsatzmultiplikator von 2. Beträgt die Wertschöpfung jeweils 50%, ergibt sich eine Wertschöpfung in gleicher Höhe, also ein Multiplikator von 1. Gelingt es im Regio-System die Verweildauer zu erhöhen und eine viermalige Verwendung zu erreichen, bevor der Regio wieder abfließt, verdoppelt sich der Multiplikator. Aufgrund der Spielregel des Regionalbeitrags ist der Anreiz für den

Verwender sehr hoch, den Regio länger im Regio-System zu halten. Ähnlich wie bei einer Membran kann somit die Durchlässigkeit nach innen und außen gesteuert und somit die Wachstumsbedingungen für den Regio-Raum optimiert werden.

8.1 Wohltaten schaffen ohne persönliche Nachteile

Der Einstieg in den Regio beginnt mit einem bewussten Akt: Ein Konsument, der mit Regio kauft, tut etwas für die heimische Wirtschaft. Er bewirkt als Konsument, dass das Zahlungsmittel nicht in das globale Wirtschaftsgeschehen einmündet oder gar im großen Kreislauf der Börsenspekulation entschwindet. Weiterhin sorgt er durch den Umtausch dafür, dass der Nächste das Zahlungsmittel durch den Umlauf-Impuls nicht zurückhält. Umtauschen wird auch, wer die dahinter stehenden Theorien nicht im Detail versteht, aber trotzdem mit den Ideen sympathisiert (Bonus für sich oder Verein, Arbeit schaffen, Existenzgründungen fördern, niedrige Zinsen, basisdemokratische Entscheidungen).

Beim Chiemgauer legt der Kunde eine gemeinnützige Einrichtung fest, die mit 3% der Eintauschsumme vom Einstieg profitiert. Die Konsumenten unterstützen so ihren Kindergarten, ihre Schule, ihren Turnverein, ohne mehr zu bezahlen. Die Unternehmen gewähren keinen Rabatt, sondern unterstützen einen guten Zweck.

8.2 Potenziale nutzen durch Regionalität

Die Leistungsanbieter treten durch die Teilnahme am Regio einem Markt bei, der ein interessantes Umsatzpotenzial bietet. Zum einen werden neue Kunden auf den Anbieter aufmerksam, zum anderen gehen auch bisherige Kunden durch den Kaufanreiz eher zu dem Regio-Anbieter. Der Regio ist somit ein effizientes Marketinginstrument für die Neukundengewinnung und die Kundenbindung.

Anbieter, die ihre Mitarbeiter in Regio bezahlen, bei regionalen Lieferanten einkaufen oder privat Regio ausgeben, haben im Idealfall überhaupt keine Kosten. Unter dem Strich übertreffen die Leistungen des Regiosystems durch Werbung und Kundenbindung den Kostenaufwand. Hinzu kommen die dynamisierenden Effekte des Umlauf-Impulses und die kaufkraftbindende Wirkung des Regionalbeitrags. Bereits nach gut zwei Jahren zeigt sich beim Chiemgauer ein durchschnittlicher Netto-Erfolg bei den Anbietern in Höhe von mehreren Hundert Euro. Das Potenzial und der positive Trend lassen längerfristig auf weitaus höhere Summen schließen. Durch den frühzeitigen Einstieg sichern sich die Anbieter ihre Position.

Für die betriebswirtschaftliche Berechnung des Netto-Erfolgs ist ausschlaggebend, wie viele Chiemgauer eingenommen werden, wie viel pro Leistungseinheit hängen bleibt (Rohhertrag), wie hoch der durch den Chiemgauer bedingte Neu-Umsatz ist und wie viele Chiemgauer zum weiteren Einkauf verwendet bzw. zurückgetauscht werden. Zur Begriffsklärung: Der Rohhertrag ist das, was an Umsatz erzielt wird abzüglich dessen, was für den Wareneinsatz ausgegeben wird (Umsatz minus variable Kosten).

Kalkulation eines typischen Chiemgauer-Anbieters		
Jahresumsatz in Chiemgauer		11.600,00 €
Davon Neu-Umsatz	25,00%	2.900,00 €
Rohhertrag inkl. 16% Umsatzsteuer	30,00%	870,00 €
Zusätzl. Netto-Rohhertrag durch die Teilnahme		750,00 €
Kosten für einen Chiemgauer-Anbieter		
Der Anbieter hat am Quartalsende durchschnittlich 200 Chiemgauer:		
Kosten für den Umlauf-Impuls p. a.	8,00%	16,00 €
Der Anbieter tauscht 30% des Chiemgauer-Umsatzes zurück:		
Regionalbeitrag aus 3480 Chiemgauer	5,00%	174,00 €
Gesamtkosten		190,00 €
Netto-Zusatzertrag für den Chiemgauer-Anbieter		560,00 €
<i>Einmaliger Aufnahmebeitrag</i>		<i>100,00 €</i>

Die Zahlen basieren auf den Ergebnissen einer Anbieterbefragung der Universität Lüneburg²⁷ sowie auf unabhängigen Branchenkennzahlen und den Auskünften einzelner Anbieter im Juni 2005.

Der Chiemgauer-Bestand am Ende einer Frist (hier quartalsweise) ist ausschlaggebend für die Berechnung der Kosten des Umlauf-Impulses. Man beachte, wie niedrig die Kosten für den Umlauf-Impuls im Vergleich zu den anderen Größen sind, weil die Transaktionskasse von den Chiemgauer-Teilnehmern optimiert, der Regio also sehr effizient verwendet wird! Der Rücktausch-Anteil ergibt sich aus den eingenommenen Regio abzüglich der Regio, die wieder für Einkäufe verwendet werden. Der Regionalbeitrag wird nur fällig für den Rücktauschbetrag. Der Netto-Zusatzertrag ergibt sich durch Abzug der Chiemgauer-bedingten Gesamtkosten vom Chiemgauer-bedingten Netto-Rohhertrag. Teilt man den Netto-Zusatzertrag durch den Gesamtumsatz, erhält man den positiven Effekt auf die Umsatzrendite des Anbieters. Da die Umsatzrendite in den letzten Jahren bei mittelständischen Unternehmen vor allem im Einzelhandel eher gesunken ist und oft sogar im Minusbereich liegt, kann der Chiemgauer somit als kleiner stabilisierender Baustein angesehen werden.

Durchschnittliche Betrachtungsweisen sind das eine, es gibt aber je nach Branche mehr oder weniger deutliche Unterschiede.

²⁷ vgl. Herrmann 2005

Ein klarer Fall für die Teilnahme liegt bei Dienstleistungsbetrieben wie Restaurants, Kinos und Schwimmbädern vor, die einen hohen Rohertrag aufweisen. Bei Freizeiteinrichtungen werden auch viele, die Regios übrig haben, die Gelegenheit nutzen, Leistungen nachzufragen. Regios sind somit gute Stimulatoren für den Wellness- und Kulturbereich mit hervorragenden Ertragschancen. Aufgrund des hohen Dienstleistungsanteils ist es zudem relativ einfach, die Umsätze über Mitarbeiter wieder auszugeben. Für die regionale Wirtschaft ist hier ein Wachstumspotenzial gegeben, ohne den Ressourcenverbrauch signifikant zu erhöhen.

Bei einem Computerhändler könnte erst mal die Befürchtung auftreten, dass aufgrund des niedrigen Rohertrags nichts übrig bleibt. In der Praxis zeigt sich aber, dass der Bedarf an Informationstechnik sehr hoch ist und dass Anbieter aus diesem Bereich überproportional Neu-Umsatz erzielen. Der Effekt kommt eher durch eine Verlagerung von Discountern und Internet-Anbietern zu serviceorientierten Computerhändlern zustande und führt über die Dienstleistung der Computerhändler zu einer erhöhten Wertschöpfung in der Region.

Beim Lebensmittelhändler ist bei den kleinen und mittleren Unternehmen eine hohe regionale Orientierung festzustellen. Daher ist im Lebensmittelbereich zusätzlich zur Weitergabe über die Mitarbeiter die Ausbildung von regionalen Wertschöpfungsketten festzustellen, die längerfristig stark kostenentlastend wirken. Obwohl also der Neu-Umsatz und der Rohertrag relativ überschaubar sind, gehören die regional orientierten Lebensmittelhändler potenziell mit zu den größten Gewinnern.

Bei einem Discounter ist die Teilnahme zwar auch mit einem positiven Nutzen verbunden, doch ist dieser sehr gering. Vor allem die hohe Rücktauschquote in Verbindung mit dem niedrigen Rohertrag schränken die Potenziale für Discounter sehr ein. Hier zeigt sich auch, dass ein Discounter weniger flexibel in der Region agieren kann als zum Beispiel ein Computerhändler oder ein alt eingesessener technischer Großhandel, die immer über private Ausgaben und über Mitarbeiter größere Umsatzanteile weitergeben können. Discounter werden also nur aus Imagegründen mitmachen oder wenn es die Befürchtung gibt, dass sich wichtige Umsätze verlagern könnten.

8.3 Kritische Masse im Netzwerk und Kostendeckung beim Betreiber

Wenn eine bestimmte Anzahl von Unternehmen an dem Netzwerk teilnimmt und die Konsumenten zunehmend positive Erwartungen mit der Regio-Initiative verbinden, dürfte die Finanzinnovation zum regelrechten Selbstläufer werden²⁸. Allerdings ist der

²⁸ vgl. Gelleri 2005

Aufbau der kritischen Größe harte Arbeit. Wer macht den ersten Schritt? Lassen sich genügend Unternehmer auf das Wagnis ein? Gibt es genügend Konsumenten, die begeistert von der Idee auf Anhieb mitmachen?

Einige Regio-Initiativen stehen bereits kurz vor diesem entscheidenden Punkt, vielleicht weil sie auch so „naiv“ waren und gesagt haben: Augen zu und durch. Klar ist, dass vor allem die Initiatoren die Hauptlasten der Entwicklung zu tragen haben. Die kritische Masse gilt es daher in den Szenarien klar zu fokussieren. Bei Überschreiten der kritischen Masse kann man davon ausgehen, dass die Beteiligten aufgrund des individuellen Nutzens langfristig am Regio-System teilnehmen. Es gibt darüber hinaus die Frage, wie die Kostendeckung für die Betreiber erreicht wird, da die Einnahmen als Ergebnis der Spielregeln dazu auch bei größeren Teilnehmerzahlen nicht ausreichen. Bei genauerer Analyse ist das auch nicht verwunderlich, denn der Regionalbeitrag und der Umlauf-Impuls sind in erster Linie Steuerungsinstrumente! Die Teilnehmer am Regio-System werden aufgrund ihrer demokratisch garantierten Entscheidungskompetenz die Steuerung eher am unteren Rand ansetzen, also genau so, dass der Nutzen für alle Beteiligten am höchsten ist. Dass auch Einnahmen entstehen, ist ein Nebeneffekt, der für sich genommen noch nicht zur Kostendeckung beim Betreiber ausreicht. Es ist richtig, die Einkommensfrage der Mitarbeiter der Betreiberorganisation von diesen Einnahmen getrennt zu sehen. Zum einen ist festzustellen, dass der Betrieb eines Regiogelds nicht ein gewinnorientiertes Unternehmen im klassischen Sinne ist, sondern eine Gemeinschaftsleistung aller Beteiligten. Mitarbeiter, die eine tragende oder koordinierende Aufgabe übernehmen werden unterstützt durch eine Vielzahl von aktiven Unterstützern. In der Anfangsphase spielen noch Zuwendungen und Zuschüsse eine Rolle, später können in einem etablierten Netzwerk spezifische Leistungen angeboten werden, durch die die Mitarbeiter der Regio-Initiative ein geregeltes Einkommen erzielen können.

Für den Fall, dass Überschüsse entstehen, sind diese dem Gemeinwohl zuzuführen, da eine Regio-Initiative von der Region getragen wird, durch die Region agiert und für die Region wirkt. Eine Regio-Initiative muss hier vorbildlich agieren und innerhalb der Organisation strikt umverteilungsneutral handeln, wie es im regionalwirtschaftlichen Zusammenhang angestrebt wird. Nur was man selbst lebt, kann man von anderen erwarten. Es gibt hier verschiedene Rechtskonstruktionen, die sicherstellen, dass Überschüsse nicht für private Zwecke verwendet werden, zum Beispiel die Kombination aus einem gemeinnützigen Verein und einem Unternehmen oder einem Unternehmen, das sich im Besitz einer Stiftung befindet.

8.4 Die Standortfrage

Die Größe und Dichte einer Region spielt eine entscheidende Rolle. Gerade in der Anfangsphase wird es für die Regio-Initiative schwierig sein, Unternehmen für das Projekt zu erwärmen. In einer dichtbesiedelten Großstadt reicht bereits ein kleiner Promilleanteil der Unternehmen, in einer Kleinstadt müssen dagegen fast alle mitmachen. Klar ist, dass insbesondere wirtschaftsschwache Regionen durch das vorgestellte Netzwerkkonzept neue Stärken entwickeln könnten. Letztlich wird aber jede Region von einem professionell aufgebauten regionalen Zahlungssystem profitieren. Die Entstehung von innovativen Zentren wird dann nicht mehr dem Zufall oder einer willkürlichen Subvention überlassen, sondern in die eigene Verantwortung der Bürger übertragen²⁹. Langfristig würde sich auch die Wirtschaftsstruktur ändern, die weniger von großen und renditeorientierten Konzernen als von kleinen und flexiblen Qualitätsschmieden geprägt wäre.

8.5 Vernetzung mit anderen Regio-Initiativen

Der Regio wurde am Anfang des Kapitels mit einer Membran verglichen, die zugleich offen und geschützt ist. Die Vernetzung von Regio-Initiativen kann man sich organisatorisch als Bündelung von Kompetenzen vorstellen, um die knappen Ressourcen gemeinsam zu optimieren (z. B. Regionetzwerk) und zum anderen sind Übergänge zwischen den Regionen denkbar, die mit einem ermäßigten Regionalbeitrag einhergehen. Ein interessanter Vorschlag für die direkte Vernetzung ist die Berechnung nach der Entfernung³⁰. Eine grundsätzliche Frage ist allerdings, ob man eine direkte Vernetzung der Regio-Einheiten überhaupt möchte oder ob die Verbindung nicht auch über das herkömmliche Ferngeld laufen könnte.

Praktisch erprobt wird die Vernetzung derzeit von der Chiemgauer- und der Sterntaler-Initiative. Es wurden zwei gemeinsame Clearing-Stellen in Traunstein und Teisendorf eingerichtet, bei denen die Anbieter im Verhältnis 1 zu 1 umtauschen können. Dabei treten immer wieder Überhänge auf, so dass es Überlegungen gibt, einen bislang nicht in Kraft getretenen Grenzbeitrag in Höhe von zwei Prozent zu aktivieren.

9 Die Zahlungsformen und die Rechtsfrage

Die Zahlungsformen spielen für die Akzeptanz der Idee eine sehr wichtige Rolle. Transaktionen müssen bequem, schnell und günstig erfolgen können. Die Funktion der jederzeitigen und vielseitigen Verwendung muss auch beim Regio garantiert werden.

²⁹ vgl. Krugman 1997: 110 f.

³⁰ vgl. Gustav Kollmeier unter www.giregio.de

Vor 50 Jahren hätte die Lösung dafür gelautet: Bargeld, Bargeld und noch mal Bargeld. Die Zeiten haben sich jedoch gewandelt: Zahlungen erfolgen sowohl in bar, als auch in Form elektronischer Medien. Euroscheckkarten, Überweisungen, Abbuchungsaufträge, Lastschriftverfahren, Kreditkarten und sichere Handelswechsel gehören selbstverständlich in das wirtschaftliche Geschehen. Als sinnvoller Weg hat sich erwiesen, mit kreativ gestalteten Papier-Gutscheinen zu beginnen, um die Resonanz auf ein regionales Zahlungssystem zu testen. Wenn die damit verbundenen Ideen Zustimmung bei den beteiligten Gruppen finden und eine zunehmende Dynamik erkennbar ist, werden in den nächsten Schritten moderne Medien in die Zahlungsabwicklung integriert. Auch aus rechtlicher Sicht spricht viel dafür, bei einem steigenden Umlaufvolumen auf die Kooperation mit professionellen Dienstleistern und Banken zu setzen³¹.

Mit der Entwicklung des elektronischen Regios und internetgestützten Verrechnungsringen werden bereits neue Wege eingeschlagen. Hierbei gibt es eine klare Arbeitsteilung: Die Regio-Initiative sorgt dafür, dass das regionale Zahlungsmittel dynamisch und zum Wohl der Region eingesetzt wird, eine kooperierende Bank gewährleistet die ordentliche Abwicklung des Zahlungsverkehrs im Rahmen des Bankensystems. Arbeitsteilig werden auch alle weiteren Finanzinnovationen entwickelt, so dass sich die Regio-Initiative nicht in unbekannte Rechtsgebiete wie Kreditgesetze, Prospekthaftung und andere einarbeiten muss. Bei einem klassischen Kreditvorgang wird eine Bank eingebunden, bei einer Existenzgründung ein Existenzgründungszentrum und bei Investitionsvorhaben eine Beteiligungsgesellschaft. Für die Dienstleister entsteht der große Vorteil, dass die Regio-Initiative eng mit den Anbietern zusammen arbeitet und somit über eine gute Kenntnis der Erfolgsaussichten verfügt. Über diese Arbeitsteilung, eine effiziente elektronische Abwicklungsstruktur und eine gute Netzwerkarbeit wird es langfristig zu einer Senkung der Risikorate kommen, die mindestens genau so viele Potenziale hat wie die Senkung des Sparzinses. Die Freisetzung der Fähigkeitspotenziale und die Entfesselung von kreativen Unternehmern sind letztlich die beiden Schlüssel für eine zukunftsfähige Regionalentwicklung.

10 Auf dem Weg zu Freiheit, Gleichheit und Geschwisterlichkeit

Seit der amerikanischen Unabhängigkeitserklärung und seit der Französischen Revolution ringen die Menschen um die Ideale der Freiheit, Gleichheit und Geschwisterlich-

³¹ vgl. Hardraht / Godschalk 2004

keit. Wenn wir es von der positiven Seite sehen, haben wir mit dem europäischen Modell sehr viel von dem erreicht, was vor 200 Jahren noch undenkbar war. Die Bürger in Europa haben ein hohes Maß an individueller Freiheit, die Partizipation der Bürger ist bereits in vielen Betätigungsfeldern vorhanden und auch die Solidarität ist im Rahmen der sozialen Marktwirtschaft in Deutschland und dem Finanzausgleich in Bund und Europa durchaus beachtlich. Es wäre jedoch fatal zu glauben, dass man auf dem jetzigen Niveau stehen bleiben könnte. Es gibt noch viel zu tun, um das Prinzip der Subsidiarität noch stärker zu verankern und in einem Europa der Regionen vor allem die Kommunalebene zu stärken. Auch die Stärkung der Selbstverantwortung der Bürger hin zu einer Bürgergesellschaft und die Einbindung in Entscheidungen über direktdemokratische Prozesse birgt noch große Potenziale, die zu sehr klaren Grundsatzentscheidungen führen können. „Mit einer Komplementärwährung steht der Regionalpolitik ein Instrument zur Verfügung, welches der regionalen Bürgeraktivierung Aufschwung geben kann, denn es besitzt ein hohes Aktivierungs- und Bewusstseinsbildungspotential. Die Einführung einer Komplementärwährung kann eine öffentliche Diskussion über die ‚Selbstverständlichkeit‘ Geld, seine Funktionen und Auswirkungen auf die gegenwärtige Wirtschaftssituation anstoßen. Es geht um die Frage, wie wir zukünftig wirtschaften und leben wollen – und können.“³²

Wenn wir davon ausgehen, dass dem Individuum die Freiheit gebührt, damit es seine Potenziale kreativ entfalten kann und dass der Politik das Grundprinzip der Gleichheit zugrunde liegt, aus dem heraus der Orientierungsrahmen für eine zukunftsfähige Gesellschaft entsteht, dann bleibt zu guter Letzt, dass das Wirtschaftsleben gekennzeichnet sein muss von einer kooperativen Grundeinstellung. Die Konkurrenz sollte dabei nicht der Antrieb sein, sondern das Regulativ der Wirtschaft - und das ist ein großer Unterschied: Wer durch seine Marktstellung beim Preis übertreibt, muss die Konkurrenz fürchten, nicht aber derjenige, der seine Preise fair kalkuliert und seine Leistung in den Dienst der Menschen stellt. Wer mit der Grundeinstellung in den Markt geht: „Ich kooperiere, sei es als Nachfrager oder als Anbieter. Wer gegenüber mir konkurriert, bei dem konkurriere ich auch, aber ich biete immer wieder die Kooperation an.“ fördert damit eine Evolution der Kooperation. Psychologische Studien zeigen, dass genau diese Strategie auch langfristig die erfolgreichste ist³³.

Kurz- und mittelfristig können auch Konkurrenz-Strategien funktionieren und sich erst einmal über die Eroberung der führenden Marktstellung verfestigen. Wenn einzelne

³² Bode 2004, S. 127

³³ vgl. Axelrod 2000 sowie Ergebnisse aus jüngsten Forschungen der Spieltheorie

diese Strategie anwenden, kann das sogar dazu führen, dass immer mehr Menschen dieselbe Strategie einschlagen. In einem solchen Umfeld kommt es dann immer wieder zu Entladungen, die sich vor allem auf die 80% der Menschen auswirken, die nicht zu den Besten gehören. Dennoch können sich solche Strukturen verfestigen, weil die Menschen nichts anderes kennen.

Leider hat dies zur Folge, dass sich das Konkurrenzprinzip auch in Bereichen durchsetzt, wo es nichts zu suchen hat, zum Beispiel im Rechtsleben oder im Verhalten gegenüber der Umwelt. Ursache des Problems ist, dass sich beim Ausgangspunkt, nämlich dem Wirtschaftsleben, nicht das wesensgemäße Prinzip der Kooperation durchgesetzt hat, sondern das genau gegenteilige Prinzip der Konkurrenz oder genauer gesagt: Konkurrenz, ergänzt durch das Prinzip der Kooperation an den Stellen, wo es die Konkurrenzfähigkeit noch erhöht, zum Beispiel in der Bildung von komplexen Konzernen. Das Plädoyer lautet also, das Prinzip der Kooperation im Wirtschaftsleben an die erste Stelle zu setzen und das Konkurrenz-Prinzip als ergänzendes Regulativ einzusetzen.

Um das Prinzip der Kooperation zu lernen, muss es geübt werden, und das kann dauern: Monate, Jahre, Jahrzehnte. Das geeignete Übungsfeld ist der regional überschaubare assoziative Wirtschaftsraum. Ein geeignetes erstes Instrument ist das Geld, das Ähnlichkeiten mit einem Schlagzeug aufweist und einen wunderbaren Rhythmus geben kann, wenn es gut einstudiert ist, aber ebenso das ganze Orchester völlig durcheinander wirbelt, wenn es falsch gespielt wird. Beteiligen dürfen sich an diesem „regionalen Orchester“ alle, weil ja jeder Mensch ein Künstler ist, wie Beuys betonte, und jeder Mensch als Prosument (Produzent und Konsument) eingeladen ist, den assoziativen Wirtschaftsraum mitzugestalten.

11 Literaturverzeichnis

- Axelrod, Robert (2000): Die Evolution der Kooperation, München, Erstveröffentlichung: 1984.
- Beck, Ulrich (1997): Was ist Globalisierung? – Irrtümer des Globalismus – Antworten auf Globalisierung, Frankfurt am Main, 1997.
- Bode, Sieglinde: Potentiale regionaler Komplementärwährungen zur Förderung einer endogenen Regionalentwicklung, Osnabrück, 2004, Diplomarbeit.
- Fisher, Irving (1933): Stamp Scrip, New York, 1933.
- Gelleri, Christian (2000): Anders lernen – anders Wirtschaften – Die Wirtschafts- und Lernkultur assoziativer Organisationen, München, 2000 (Diplomarbeit).
- Gelleri, Christian (2005): Regiogeld spieltheoretisch betrachtet, Zeitschrift für Sozialökonomie Nr. 144
- Gesell, Silvio (1986): Die natürliche Wirtschaftsordnung – Durch Freiland und Freigeld, Lauf, 1986.

- Hardraht, Klaus / Godschalk, Hugo (2004): Komplementärwährungsgutachten – Sparkasse Delitzsch-Eilenburg, internes Arbeitspapier, 2004.
- Herrmann, Muriel (2005): Potentiale von Regionalgeld-Initiativen als Multiplikatoren einer nachhaltigen Entwicklung, Lüneburg, Diplomarbeit, 2005,.
- Huth, Thomas (1989): Kapital und Gleichgewicht -Zur Kontroverse zwischen neoklassischer und neoricardianischer Theorie des allgemeinen Gleichgewichts, Marburg, 1989.
- Jerne, Gerald (2003): Regionalentwicklungspotential von kooperativ vernetzten Klein- und Mittelunternehmen (KMU) im Land Kaernten, Klagenfurt, 2003
- Kennedy, Margrit, Lietaer, Bernard (2004): Regionalwährungen – Auf dem Weg zu nachhaltigem Wohlstand, München, 2004.
- Keynes, John Maynard (1974): Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes, Berlin, Erstveröffentlichung: 1936.
- Krugman, Paul (1997): Pop Internationalism, Cambridge, 1997.
- Krugman, Paul (2001): Die große Rezession – Was zu tun ist, damit die Weltwirtschaft nicht kippt, Erstveröffentlichung: 1999.
- Lietaer, Bernard A. (1999): Das Geld der Zukunft – Über die destruktive Wirkung des existierenden Geldsystems und die Entwicklung von Komplementärwährungen, Pöbneck, 1999.
- Luhmann, Niklas (1999): Die Wirtschaft der Gesellschaft, Frankfurt am Main, 1999.
- Martin, Paul C. (1990): Aufwärts ohne Ende – Die neue Theorie des Reichtums, Frankfurt am Main, Berlin, 1990.
- Mayer, Thomas (1999b): Bürgerbegehren München-Geld, in: Zeitschrift für Sozialökonomie, September 1999, S. 25-30.
- Musil, Robert (2005): Geld, Raum, Nachhaltigkeit – Alternative Geldmodelle als neuer Weg der endogenen Regionalentwicklung?, Lütjenburg, 2005.
- Olah, Norbert (2001): Die soziale Frage: Freiheit, Gleichheit und Gerechtigkeit, Frankfurt/Main, 2001.
- Ruffieux, Bernard (2004): Märkte im Labor in: Spektrum der Wissenschaft, Mai 2004, S. 60 – 68.
- Sen, Amartya (2000): Der Lebensstandard, Hamburg, Erstveröffentlichung: 1987.
- Senf, Bernd (2001): Die blinden Flecken der Ökonomie – Wirtschaftstheorien in der Krise, München 2001.
- Steiner, Rudolf (1979): Nationalökonomischer Kurs, Dornach, 1979.
- Stüttgen, Johannes (1999): Die Idee der Sozialen Skulptur, in: Zeitschrift für Sozialökonomie, September 1999, 18-20
- Suhr, Dieter (1988): Alterndes Geld – Das Konzept Rudolf Steiners aus geldtheoretischer Sicht, Schaffhausen, 1988.
- Ulrich, Peter (1997): Integrative Wirtschaftsethik, Bern, 1997.

12 Nachbemerkung, Kontakt und Hinweis auf Creative Commons

Dieses Arbeitspapier ist erstmals 1999 erschienen. Der Begriff „Regiogeld“ wurde darin zum ersten Mal verwendet und in einer ersten Annäherung beschrieben, ebenso der Begriff „regionale Komplementärwährung“ in Anlehnung an die Schriften von Bernard Lietaer zu „Komplementärwährungen“, also Zahlungsmittel, die das gesetzliche Zahlungsmittel um weitere Funktionen ergänzen und bereichern, um einen Beitrag zum Gemeinwohl zu leisten.

An dieser Stelle ein großes Dankeschön an Fritz Andres für sein sehr gewissenhaftes Lektorat.

Der Inhalt ist unter einem Creative Commons Namensnennung-NichtKommerziell-KeineBearbeitung 2.0 Germany Lizenzvertrag lizenziert. Um die Lizenz anzusehen, gehen Sie bitte zu <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/de/> oder schicken Sie einen Brief an Creative Commons, 559 Nathan Abbott Way, Stanford, California 94305, USA.

Initiativen, die Beratung zum Aufbau einer Regio-Initiative wünschen, können sich an den Verein Regiogeld e. V. wenden. Die Kontaktdaten finden sich unter www.Regiogeld.de

Hinweise, Kritik und Vorschläge zur Theorie des Regiogeldes können Sie per E-Mail senden an Christian Gelleri unter gelleri@chiemgauer.info. Informationen zum Chiemgauer sowie Kontaktdaten finden sich unter www.Chiemgauer.info.