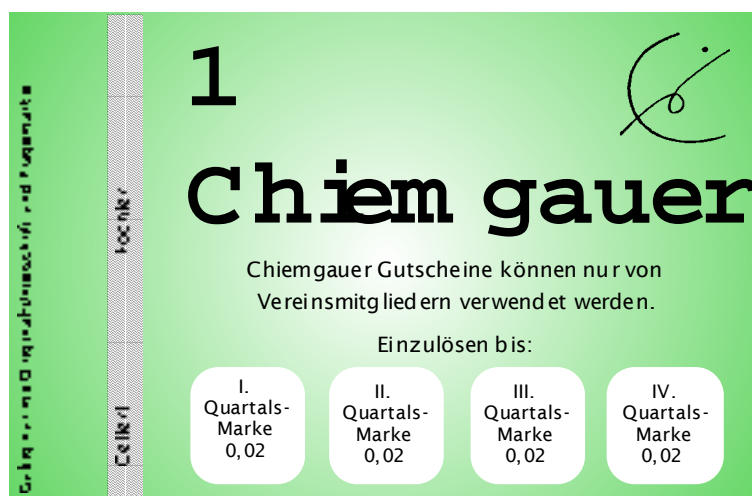


Regiogeld

**„So regional wie möglich,
so global wie nötig“**

von Christian Gelleri und Thomas Mayer

Exposé zum Forschungs- und Förderprojekt „Regiogeld“
der gemeinnützigen GmbH Omnibus für direkte Demokratie



www.Chiemgauer-regional.de

www.Omnibus.org

Inhalte

1	Hintergrund und Vision.....	3
1.1	Über die Initiative	3
1.2	Warum Regionalisierung?.....	4
2	Referenzsysteme - Praktische Vorbilder	5
2.1	Wörgl	5
2.2	WIR-Bank	5
2.3	Bethel.....	5
3	Grunddesign des Regiogeldes.....	5
3.1	1. Schritt: Einfachheit mit Gutscheinen	6
3.2	2. Schritt: Innovativ mit der Regiocard	7
3.3	3. Schritt: Evolution des Geldsystems.....	8
3.4	Die rechtliche Situation	8
4	Regional ist normal	9
4.1	Geld im regionalen Kreislauf.....	9
4.2	Kreditierung der Region	10
4.3	Regionale Verankerung	10
4.4	Vernetzung ja, aber bitte mit Grenzen	11
4.5	Natürliches Wachstum	11
5	Die Kundensicht.....	11
5.1	Das Zahlungsmittel	11
5.2	Geldanlage	11
5.3	Umtausch in Euro	11
5.4	Demokratische Rechte.....	12
6	Regiogeld aus Sicht der Unternehmen	12
6.1	Abwicklung bei Händlern	12
6.2	Kooperation von Unternehmen	12
6.3	Potenziale für soziale Organisationen.....	12
7	Weitere Schlüsselpartner	13
7.1	Kommunen und kommunale Verbände.....	13
7.2	Betreibergesellschaft und Banken	13
8	Die Markteinführung.....	14
9	Fazit	14
10	Literatur zum Thema Geld und Komplementärwährungen.....	15
11	Biografisches und Kontaktinformationen.....	15

1 Hintergrund und Vision

1.1 Über die Initiative

Die Omnibus gGmbH für Direkte Demokratie arbeitet daran, die Gestaltung des sozialen Ganzen im Menschen zu gründen (Soziale Skulptur).

Der Omnibus (übersetzt: mit allen, durch alle) dient als Sinnbild für das gemeinsame Bauen an der sozialen Skulptur. Daraus ergeben sich die Arbeitsschwerpunkte „Demokratie“ und „Geld“, denn damit wird das soziale und wirtschaftliche Leben reguliert. Kann die Demokratie und das Geld so gestaltet werden, dass der individuelle verantwortliche Mensch als Gestalter auftritt – oder ist unsere Zukunft die Herrschaft anonymer Systeme?

Im Bereich der Demokratie ergab sich aus dieser Grundfrage als Perspektive die Volksabstimmung. Die Volksabstimmung kam dann auch im sozialen Leben in Bewegung. Inzwischen gibt es in allen Gemeinden und Bundesländern Deutschlands entsprechende Regelungen und Erfahrungen. Es sind noch kleine zarte Pflänzchen, aber erste Blüten und Früchte sind schon zu sehen.

Auch im Bereich des Geldes ergibt sich die Notwendigkeit, das Geld neu (oder überhaupt einmal) zu denken und den Geldfluss als organischen Kreislauf zu betrachten. Aus diesem Prozess eröffnen sich neue Gestaltungsprinzipien. Da die bestehende Geldordnung aber ein Staatsmonopol ist und von äußerst starken Interessen gestützt wird, war bislang kein Weg sichtbar, wie man in die alten Strukturen Bewegung bekommt.

1997 sind wir auf die Arbeiten des Augsburger Professors Dieter Suhr zum Zahlungsnetzwerk „Neutrales Geld“ gestoßen. Auf einer gründlichen theoretischen Basis beschäftigt sich Suhr mit der Frage, wie innerhalb des bestehenden Systems ein wettbewerbsfähiges komplementäres Geldmodell gestaltet werden kann, in dem durch andere Spielregeln gravierende Folgen des heutigen Systems vermieden werden können. Wir bekamen den Geruch in die Nase, dass es möglich ist, das Geldwesen regional begrenzt neu zu gestalten. Dies würde sich dann natürlich auch auf das bestehende Geldwesen im Ganzen auswirken und dieses verändern.

Die Arbeiten von Dieter Suhr blieben aber auf einer gewissen theoretischen Ebene stehen. Wir standen also vor der Aufgabe, den Impuls von Dieter Suhr aufzugreifen und in Richtung einer möglichen Umsetzung weiter zu führen.

Seit 1998 verstärkten wir die Forschungsarbeit in Richtung auf eine Umsetzung. Hier haben vor allem Norbert Olah und Christian Gelleri viel beigetragen. Die Zwischenergebnisse dieses Forschungsprojektes sind zusammengefasst:

- im Arbeitsbuch „Komplementäre Geldsysteme“, Juli 2001, erhältlich beim Omnibus, Schutzgebühr 20 €.

Zwischenzeitlich sind einige weitere Entwicklungen eingetreten:

- Weltweit expandieren komplementäre Geldsysteme in den verschiedensten Variationen. Inzwischen gibt es mehrere Tausend. In Deutschland haben sich vor allem die Tauschringe entwickelt.

Geldfrei

von Richard Herzinger

erschienen in „Die Zeit“ vom 27.6.02

Der Kapitalismus ist allmächtig geworden. Auch seine eigene Beseitigung übernimmt er jetzt selbst. So in Argentinien: Nach dem ökonomischen Kollaps und dem darauf folgenden Einfrieren der Bankguthaben im vergangenen Dezember ist die Geldwirtschaft dort weitgehend zum Erliegen gekommen. ... Überall im Land formieren sich Tauschnetzwerke... Ein einfaches System von Tauschgutscheinen ersetzt den maroden Peso ... Die Tauschwirtschaft ähnelt auffällig der anarchistischen Theorie von "Freigeld" ohne Zins, wie sie der deutsche Nationalökonom Silvio Gesell Anfang des 20. Jahrhunderts propagierte...



Abbildung: Argentinischer Credito

- Durch die Arbeiten von Bernard Lietaer und weiteren Autoren wurde die Notwendigkeit und die Chancen von komplementären Geldsystemen begründet und publik gemacht.
- Die Globalisierung wurde eines der wichtigsten politischen Themen. Als Ausgleich zur Globalisierung wurde die Notwendigkeit zur Regionalisierung entdeckt. Hier gibt es inzwischen viele Initiativen und staatliche Förderprogramme.
- Die Technik hat sich innerhalb weniger Jahre maßgeblich weiter entwickelt. Inzwischen sind komplementäre Geldsysteme über Chipkarten möglich. Entsprechende Kartensysteme werden heute von Unternehmen zu Rabatt- und Bonuszwecken eingesetzt. Es muss nichts grundsätzlich Neues erfunden werden, sondern Bestehendes muss nur angepasst werden, will man die neuen Möglichkeiten der Technik für regionale Komplementärwährungen nützen.

Aufgrund dieser Rahmenfaktoren sehen wir die Möglichkeit, dass regionale Komplementärwährungen in größerem Umfang eingeführt werden können. Die Tauschringe haben den Anfang gemacht, können aber aufgrund ihrer Konstruktion nur kleine Umfänge entwickeln. Wir sind der Ansicht, dass nun eine neue Ebene der Entwicklung erreicht werden kann.

te. Mit dem „Chiemgauer“ beginnt die Idee bereits Wirklichkeit zu werden.

Dieses Exposé stellt das Grunddesign einer regionalen Komplementärwährung und konkrete Schritte vor, um interessierten Kreisen eine Gesprächsgrundlage über die praktische Einführung zu bieten.

Dieses Exposé will ermuntern: Regionale Komplementärwährungen können eingeführt werden. Dies bringt Vorteile für alle Beteiligten: Kunden, gewinnorientierte und gemeinnützige Unternehmen, Städte und Gemeinden, Verbände und Vereine. Es macht Sinn, in diese Richtung weiter zu denken. Und man braucht es nicht klein zu denken.

Ein regionales Zahlungsnetzwerk bietet folgende Vorteile:

- **Gutes Geld**, das die regionale Wirtschaft fördert und die Kaufkraft in der Region hält,
- **Sicheres Geld**, da es von der internationalen Geldspekulation abgekoppelt ist,
- **Billigeres Geld**, da es einen pauschalen Einstiegs-Rabatt sowie weitere Geschäftsrabatte und zinsgünstige Darlehen gibt,
- **Demokratisches Geld**, da alle Teilnehmer des Zahlungsnetzwerkes über die Kreditvergabeschwerpunkte und über die Förderung gemeinnütziger Tätigkeiten entscheiden können.

Das Regiogeld wird von einer auf Kooperation und Verantwortung ausgerichteten Wirtschaftskultur getragen. Gleichzeitig rechnet es sich auch betriebswirtschaftlich. Damit ist eine breitere Akzeptanz möglich. Bei der möglichen Einführung regionalen Geldes steht man vor der schwierigen Aufgabe, den Weg der Mitte zu finden. Würde allein der betriebswirtschaftliche Vorteil betont, dann würde die Innovation zu einem reinen Rabattsystem degenerieren. Würde die ideelle Seite in Missachtung ökonomischer Vorteile zu sehr betont, dann würde unter den bestehenden Bedingungen die Innovation an Akzeptanz verlieren.

1.2 Warum Regionalisierung?

Wir haben uns längst daran gewöhnt, dass über 90% unseres Bedarfs mit Gütern gedeckt werden, die mehr als 50 km entfernt produziert werden. Die Globalisierung hat ihre Schlacht gewonnen und tönt lauthals aus den prominenten Politiker und Wirtschaftsexperten, wie wichtig und selig machend sie doch ist. Dabei wissen wir doch längst, dass die Umwelt zusammen brechen wird, wenn wir weiterhin jeden Joghurtbecher 2000 Kilometer transportieren und alle drei Jahre einen Computer kaufen, der mehr Ressourcen und Energie benötigt als 100 indische Haushalte zusammen in einem Jahr. Beschafft denn ein Baum seine Nahrung aus 6000 km Entfernung? Nein, ein Baum steckt seine Wurzeln in den Boden und versorgt sich aus einem Umkreis von vielleicht 20 Metern. Durch Windenergie erhält er dann noch in der Nacht etwas Sauerstoff. Diese „globale“ Komponente macht vielleicht 2% aus, während der „regionale“ Anteil weit über 90% liegt. Der globale Austausch von Ideen und hochwertigen und einmaligen Gütern ist ohne Frage bereichernd,

doch was bringt der Transport einer Kiwi aus Neuseeland, wenn wir sie eigentlich vor der Haustür anbauen können (vgl. www.krameterhof.at)?

So notwendig die Entfaltung der Produktivität durch die Arbeitsteilung und die Technik ist, so wenig ist es uns bis heute gelungen, diese unglaubliche Vielfalt in die Regionen zu integrieren. Das ständige Rennen und Fliegen hat uns vergessen lassen, die Füße auf den Boden zu bekommen. Das merkt man auch daran, dass die Menschen seelisch mit den Entwicklungen gar nicht mehr fertig werden und sich auf die verschiedensten Arten zurück ziehen. Diese Isolation wird uns dann auch noch als „Freiheit“ verkauft.

Wirkliche Freiheit baut auf die einzigartige Individualität jedes Einzelnen (Freiheit 1) und gleichzeitig auf die Verantwortung für unsere Mitwelt (Freiheit 2). Einige Menschen sind zwar bereit, den Aufbau und Erhalt regionaler Kreisläufe bei ihren Einkäufen zu berücksichtigen, doch verpuffen diese individuellen Entscheidungen angesichts der erdrückenden Medien- und Finanzmacht der globalen Akteure. Ein Gegengewicht entsteht durch das Bilden von Netzen und Institutionen, die eine Balance zwischen sozialen und individuellen sowie regionalen und überregionalen Welten ermöglicht.

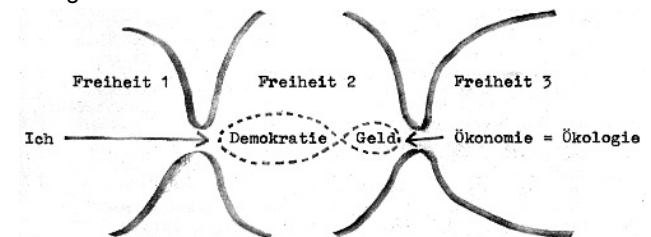


Abbildung 1: Entwicklung der Freiheit (J. Stüttgen)

Eine Institution, die im folgenden vorgestellt wird, ist das Geld, das so gestaltet wird, dass es bei der Entwicklung von nachhaltigen Regionen unterstützend wirkt. Internationale Währungen wie der Euro oder der Dollar sind denkbar ungeeignet, weil sie so konzipiert sind, dass sie immer zum profitabelsten Geschäft wandern. Regiogeld wandert dagegen bevorzugt in der Region und hilft damit bei der Arbeit an einer nachhaltigen Ökonomie mit regional starken Verbänden, die sich miteinander intelligent vernetzen.

2 Referenzsysteme - Praktische Vorbilder

2.1 Wörgl



Wörgl ist das meistzitierte Beispiel einer regionalen Komplementärwährung. In der Depression Anfang der 30er Jahre zeigte Wörgl der Welt, wie innerhalb kürzester Zeit eine lokale Währung einen rasanten Aufschwung herbei führen kann. Leider wurde dieses erfolgreiche Experiment auf Veranlassung der Österreichischen Notenbank verboten, da der Arbeitswertschein von Wörgl als Konkurrenz zum gesetzlichen Zahlungsmittel Schilling angesehen wurde. Durch die technische Entwicklung hin zu elektronischen Medien und neue Rahmenbedingungen im Rahmen des europäischen Währungsrechts ergeben sich jedoch neue Möglichkeiten für Innovationen, die unter Beachtung der Währungsgesetze und -verordnungen eingeführt werden können.

2.2 WIR-Bank

Die WIR-Bank besteht seit 70 Jahren in der Schweiz und ist das größte Beispiel für eine Komplementärwährung. Die Arbeit ist auf den Schweizer Raum beschränkt und fördert gezielt den Mittelstand durch zinsgünstige Kredite und der professionellen Komplementärwährung „Wir“. Die Teilnehmer können mit ihrer EC-Karte bequem zahlen und ihr Konto über das Internet führen. Mittlerweile bietet die Bank auch Leistungen im Franken-Bereich an, so dass die Teilnehmer nur noch eine einzige Bank benötigen. Viele Mittelständler sind froh, eine solche Bank zu haben, da die großen Banken oft keinen Wert auf die „kleinen Fische“ legen und diese mit überbeurten Kreditzinsen abschrecken.

2.3 Bethel

Bethel ist ein seit über 100 Jahren bestehendes Beispiel für eine Komplementärwährung mit einer sozialen Komponente. Friedrich von Bodelschwingh hat als erstes die Idee des Bonus bzw. Abschlags gehabt. Im Jahr 2002 wurde die alte Bethel-Mark umgetauft in den Bethel-Euro, der als Bargeld in Deutschland erlaubt und verwendet wird. Der Erwerb von Bethel-Euro wird mit 5% Aufschlag belohnt. Mit dem Bethel-Euro können die verschiedensten Leistungen in der Bethel-Kolonie bei Bielefeld bezogen werden.



Abbildung 2: Bethel-Geld

3 Grunddesign des Regiogeldes

Gegenüber dem herkömmlichen Euro hat Regiogeld folgende Wettbewerbsvorteile:

- **Kundenvorteil:** Teilnehmer, die in das Regio-System einsteigen, kommen in den Genuss von mehr Kaufkraft (5% Rabatt beim Bethel-Euro) oder unterstützen gemeinnützige Organisationen (3% für gemeinnützige Zwecke beim Chiemgauer).
- **Hohe Umsätze:** Regiogeld-Guthaben werden schnell weiter gegeben, um Gebühren zu vermeiden. Es ergeben sich durch den schnellen Kreislauf zusätzliche Umsätze, die der regionalen Wirtschaft zugute kommen.
- **Günstige Kredite:** Längerfristig werden im System Kreditpotenziale aufgebaut, die zinsgünstig weiter gegeben werden.
- Stärkung der regionalen Wirtschaftskreisläufe
- Arbeitsplätze in der Region
- Verhinderung von Geldspekulation
- Demokratische Gestaltung der Spielregeln, Kooperation von Unternehmen, Vereinen und Kunden

Der Aufbau der regionalen Komplementärwährung erfolgt in drei Schritten. Im ersten Schritt wird ein kostengünstiges und technisch einfaches Gutscheinsystem eingeführt. Im zweiten Schritt erfolgt der Ausbau durch ein elektronisches Zahlungssystem. Während das Gutscheinsystem von allen Teilnehmern schnell verstanden wird und in allen Kaufvorgängen vom Einkauf im Geschäft bis zum Flohmarkt verwendet werden kann, bildet ein elektronisches System die Grundlage für eine professionelle Abwicklung in den Geschäftsbeziehungen einer Region. Beide Systeme zusammen decken das wirtschaftliche Zusammenspiel zwischen Kunden, Geschäften, Dienstleistern, Erzeugern und Vereinen ab.

Der dritte Schritt soll lediglich angedeutet werden. Hierbei geht es um die Emanzipation des neuen Geldwesens vom tradierten Geldsystem. Dieses Konzept ist als Modulsystem zu verstehen, das in der konkreten Umsetzung angepasst werden kann.

3.1 1. Schritt: Einfachheit mit Gutscheinen

Zwar kann jedes Unternehmen selbst Gutscheine ausgeben, doch ergeben sich erst durch die gemeinsame Ausgabe von Gutscheinen positive Wirkungen auf die Kaufkraft. Als Ausgabestelle kommen gemeinnützige Vereine zur Förderung der Regionalentwicklung oder Schulen in Betracht, die für die Herstellung und den Vertrieb der Gutscheine sorgen. Es kann aber auch ein Gemeindebetrieb den Druck der Gutscheine in Auftrag geben.

Die Gutscheine werden an die Konsumenten verkauft. Als Anreiz ist ein Vorteil von 3 bis 10 % vorzusehen. Beim Umtausch erhalten Kunden für 100 Euro Gutscheine im Wert von z. B. 105 Euro. Die Kunden können diesen Umtauschvorteil ausgeben oder für gemeinnützige Zwecke spenden. Dies ist durch entsprechende Maßnahmen des Sozialmarketings anzuregen. Beim Chiemgauer ist der Spendenzweck von vorneherein integriert. Dadurch können auch Buchgeschäfte mitmachen. Einige Unternehmen gewähren darüber hinaus speziell für den Chiemgauer-Kundenkreis extra Rabatte.

Die Gutscheine können innerhalb einer vorgegebenen Laufzeit bei den teilnehmenden Unternehmen für Käufe eingesetzt werden. Durch gemeinsame Marketingmaßnahmen kann die Verwendung der Gutscheine weiter angeregt werden, indem Aktionsrabatte gewährt werden, z. B. ermäßigter Eintritt beim Museumsbesuch oder günstige Tagesangebote im Restaurant u. v. m.

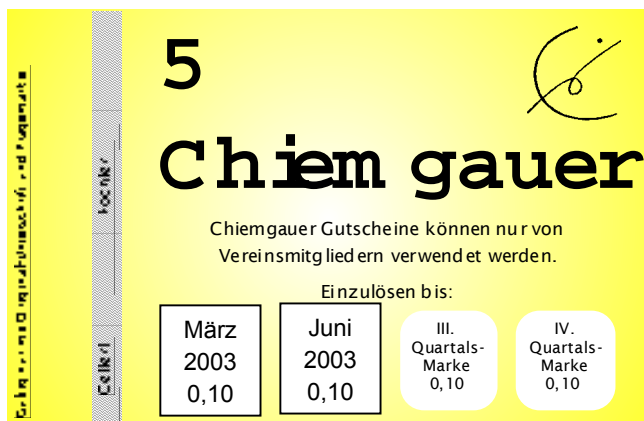


Abbildung 3: Fünf Chiemgauer

Auf dem abgebildeten Gutschein ist die Gültigkeitsdauer angegeben. Eine Verlängerung um drei Monate ist durch den Erwerb von Spendenmarken möglich. Technisch entspricht dies dem System von Wörgl.

Eine alternative Variante ist der Aufdruck der Umlaufsicherung auf dem Schein. Diese Variante kommt beim Roland in Bremen zum Einsatz (www.Roland-regional.de).

Fazit: Gutscheine in regionalen Netzwerken eignen sich hervorragend zum Experimentieren und zum Aufbau eines regionalen Zahlungssystems.

Nachfolgend sind zwei Presseartikel zum Chiemgauer Gutschein-Netzwerk abgedruckt, die über den Start am 30. Januar 2003 berichten:

Schüler kurbeln Wirtschaft an – Verein entwickelt Gutschein-System

Chiemgau-Zeitung vom 30.01.2003, Seite 15

Prien/Chiemgau (re) – „Sei schlauer, kauf mit Chiemgauer!“ Mit diesem Slogan startet der von sechs Priener Waldorfschülern und -lehrern gegründete Verein „Chiemgauer regional“ ein Gutschein-System für die Region. Angeregt wird damit die stärkere Zusammenarbeit zwischen Unternehmen, Verbrauchern und gemeinnützigen Vereinen in der Region. Über 20 Unternehmer haben bereits zugesagt. Die „Chiemgauer“ werden von den Kunden gegen Euro erworben und bei den Unternehmen eingelöst. Vom Gutscheinwert werden dann fünf Prozent abgezogen, zwei Prozent gehen an das Schülerunternehmen für die Dienstleistung und Produktion der Gutscheine und drei Prozent bekommt ein regionaler, gemeinnütziger Verein.

Zu welchem Verein die drei Prozent gehen, bestimmen die Kunden. „Sie können so etwas Gutes bewirken, ohne einen Cent mehr bezahlen zu müssen“, erklärt Cathrin Förster, die sich um das Marketing kümmert.“ ...

www.Chiemgau-Zeitung.de

Neue Währung im Chiemgau

von Lars Lange

www.Kiwaneo.de vom 31. Januar 2003

Nur ein Jahr ist es her, da flatterten uns die ersten, bunten Euros in unsere Geldbörsen. Seit gestern gibt es wieder eine neue Währung: Den Chiemgauer. Eine Komplementärwährung auf Gutscheinbasis, die die regionale Wirtschaft im Chiemgau stützen soll. "Das normale Geld ist zu einem Hortungsmittel degeneriert", sagt Chiemgauer-Gründer Christian Gelleri auf der Startveranstaltung. Rund 70 Menschen informierten sich über die neue Währung.

Bereits die Hälfte aller Euros würden sich bereits entweder auf Schwarzmärkten oder außerhalb der Währungsunion befinden, "und in den Regionen schwindet gleichzeitig die wirtschaftliche Nachfrage – da braucht man doch nur Eins und Eins zusammenzählen", so Gelleri.

Der Lehrer der Waldorf-Schule in Prien am Chiemsee will dem jetzt ein umlaufgesichertes Geld entgegensetzen: Alle drei Monate vermindert sich der Wert des Chiemgauers um zwei Prozent. "Durch diese Wertminderung laufen die Gutscheine schneller um, dass Geld bleibt im Fluss, die beteilig-

ten Unternehmen haben höhere Umsätze", verspricht sich Gelleri vom neuen Geld.



Fünf Prozent des Wertes gehen an gemeinnützige Zwecke: zwei Prozent an den Gründerverein "Chiemgauer regional" – sozusagen die "Zentralbank" des Chiemgauers – und drei Prozent an einen gemeinnützigen Verein. Der Clou: Der bezahlende Kunde wählt den unterstützten Verein selber aus.

Das Prinzip ist einfach: Den Chiemgauer können Kunden kaufen. Für einen Euro bekommt man einen Chiemgauer. Mit dem kann man in teilnehmenden Geschäften alternativ zum Euro bezahlen. Das Unternehmen tauscht die Gutscheine bei "Chiemgauer regional" wieder Euro um – abzüglich der zwei Prozent Servicegebühr und der drei Prozent für soziale Zwecke.

"Chiemgauer regional" ist eine Gründung der Waldorfschule. Der gemeinnützige Verein ist fest in Frauenhand: Sechs Schülerinnen und drei Lehrer wachen über das neue Geld: Jung-Unternehmerin Theresa Landstorfer: "Für mich ist das ein Experiment – wie eigentlich alles im Leben", fügt Theresa philosophisch hinzu.



...Das Prinzip ist nicht neu: Bereits 1911 kam Silvio Gesell auf die Idee, das Geld "rosten" zu lassen, um es im Umlauf zu lassen. Statt Zinsen – im Grunde ja eine Belohnung dafür, dass man der Wirtschaft Geld entzieht – verhindert verfallendes Geld eine Hortung.

Die Rückseiten der putzigen, farbigen Geldscheine sind übrigens mit wechselnden Motiven aus den Kunst-Kursen der Schule bedruckt. Bei aller Wertminderung: Vielleicht bleibt da doch der ein oder andere Schein in Sammler-Händen...

3.2 2. Schritt: Innovativ mit der Regiocard

Viele Kunden und die meisten Unternehmen sind bereits daran gewöhnt, elektronisch zu zahlen. Auch werden große Beträge immer seltener in bar abgewickelt. Dies erfordert einen zweiten Schritt in Richtung eines elektronischen Zahlungssystems.

In Augsburg ist es gelungen, das Bonuspunkte-System auf die bereits vorhandenen EC-Karten zu integrieren. Durch eine entsprechende Hard- und Software können vorhandene Chipkarten (z. B. eine x-beliebige EC-Karte) mit der Funktion „Regiocard“ ausgestattet werden.

Die Systematik und Technik der Regiocard müssen von den Kunden und Händlern nicht im Detail verstanden werden, sie können im praktischen Gebrauch wie gewohnt handeln.

Es gibt drei technische Varianten der elektronischen Kontenführung:

- Geldkartenfunktion auf der Chipkarte: Beträge werden dezentral auf der Chipkarte gebucht.
- Debitkarte: Kontenführung mit Lastschriftverfahren, Beträge werden zeitnah von Bankkonten abgebucht.
- Kreditkarte: Beträge werden erst nach einer bestimmten Frist eingefordert.

Die dezentrale Geldkartenfunktion ist einfach zu handhaben, hat jedoch den Nachteil dass Geldflüsse nur schlecht gesteuert werden können. Außerdem besteht die Gefahr, dass bei Verlust die gespeicherten Beträge verloren gehen. Die dezentrale Lösung käme als Alternative zum Gutschein-System in Betracht, doch weisen Studien darauf hin, dass die Geldkarte noch nicht als Bargeldersatz akzeptiert wird.

Die höchste Akzeptanz erreichen Debitsysteme, da die Kunden den Überblick über ihre finanziellen Transaktionen behalten und jederzeit ihren Kontenstand abfragen können. Besonders innovativ ist die M-Card von Migros, bei der Beträge taggleich vom Bankkonto abgebucht werden. Des Weiteren können Kunden über Abfrageterminals in den Geschäften den Kontostand abrufen. Technisch ist es ohne Frage möglich, ein Konto mit besonderen Bedingungen an das EC-Karten-System anzuloggen, ähnlich wie es die WIR-Bank oder die Migros in der Schweiz getan haben. Dies erfordert jedoch Investitionen im sechsstelligen Bereich, die erst durch das Gutschein-System erwirtschaftet werden müssen. Zuvor kann mit Schecks, Überweisungsformularen und anderen Methoden des Bankensystems gearbeitet werden.

Auf der Regiocard werden die Kundennummer, eine verschlüsselte PIN und das Zahlungslimit vermerkt. Bei einem Einkauf bucht das Geschäft mit der Regiocard und der Geheimzahl des Kunden den Zahlungsbetrag vom Regiokonto ab. Das Regiokonto wird von einer kooperierenden Bank unter den besonderen Bedingungen des Zahlungsnetzwerks geführt.

Während es bei bisherigen Stadt- und Regionalprojekten lediglich um die Vergabe von Rabatten geht, wird die Regio-card in eine voll entwickelte regionale Komplementärwährung weiter entwickelt (Zahlungsverkehr, Wertaufbewahrungsfunktion, Kreditierung, Schenkung). Eine weitere besondere Innovation ist der pauschale Regionalrabatt, der auf den Umtausch von Euro in Regio gewährt wird und wie beim Gutschein-System für eigene oder gemeinnützige Zwecke verwendet werden kann.



Abbildung 4: Entwurf einer Regiocard

3.3 3. Schritt: Evolution des Geldsystems

Wenn das Regiogeld eingeführt ist und stabil umläuft, erfolgt eine kontinuierliche Weiterentwicklung. Dadurch erhält das Regiogeld eine überregionale Signalwirkung. Drei Aspekte seien angedeutet:

- **Inflation:** Ein wesentlicher Punkt ist die Kaufkraftstabilität. In Deutschland gab es Zeiten hoher Inflation, die negativ auf die Wirtschaftskreisläufe gewirkt haben. Regiogeld kann so erweitert werden, dass es kaufkraftstabil wird.
- **Kreditierung:** Ein stabiler Regio-Kreislauf mit geringer Rücktauschquote eröffnet Möglichkeiten der zinsgünstigen Kreditierung von Unternehmen.
- **Inhalte:** Was nützt das neue Geld, wenn es nicht mit Inhalten gefüllt wird. Neue Energien, intelligente Verkehrssysteme, kreative Kultur, menschengerechte Bildung, gerecht verteiltes Eigentum und viele andere Themen gehören auf der Basis eines neuen Geldwesens bearbeitet. Mit einer florierenden regionalen Wirtschaft muss die nachhaltige Nutzung der Ressourcen verbunden sein. Boden, Wasser und Luft müssen so geschützt werden, dass sie nicht Mittel der Spekulation werden.

3.4 Die rechtliche Situation

Das Inumlaufbringen von Gutscheinen ist unter bestimmten Bedingungen erlaubt. Die Deutsche Bundesbank hat dazu Hinweise heraus gegeben. Darin werden eine begrenzte Gültigkeit und eine fehlende Rücktauschmöglichkeit für die Verbraucher empfohlen. Die Notenbanken sind sich durchaus bewusst, dass Gutscheine einen bargeldähnlichen Charakter aufweisen und beäugen diese Projekte kritisch im Hinblick auf Inflationsgefahren. Unkritisch sind Gutscheine vor allem dann, wenn sie nur einmal und nicht als Euro-Ersatz verwendet werden. Dies kann durch eine geschickte Kombination von Gutscheinsystem und Kontenring realisiert

werden. Die Teilnehmer müssen darauf hingewiesen werden, dass mit den Gutscheinen nicht gehandelt oder spekuliert werden darf.

Eine weitere Entschärfung des Konkurrenzproblems zu Banknoten wird dadurch erreicht, dass Gutscheine nur in einer persönlich überschaubaren Personengruppe verwendet werden. Dies kann erreicht werden durch einen Verein, in dem jeder Verwender von Gutscheinen Mitglied wird oder auch zum Beispiel durch eine Genossenschaft, zu der Kunden und Unternehmen beitreten können. Die Vereinsvariante ist bei einer beitragsfreien Mitgliedschaft einfach zu realisieren und wenig abschrecken, die Genossenschaftsvariante dagegen bietet die Möglichkeit, eine gute Kapitalbasis für die Struktur zu schaffen. Ob die regionale Abgrenzung ausreicht, ist fraglich.

In Japan gibt es bereits seit über 10 Jahren Erfahrungen mit Gutscheinsystemen, die unter anderem auch von großen Konzernnetzwerken emittiert werden (Weber 1997: 66 ff.). Beanstandungen seitens der japanischen Zentralbank gab es aber bislang anscheinend noch nicht. In Neuseeland unterstützt die Notenbank nach Auskunft von Bernard Lietner sogar lokale Geldringe. Die Herausgabe von Geld auf lokaler Ebene wird dort als Instrument zur Belebung von Regionen und gleichzeitig zur Minimierung von Inflationsrisiken wahrgenommen.

Auch in Deutschland gibt es jede Menge Komplementärwährungen, die nur nicht als solche benannt werden. Man denke an die berühmt berüchtigten Bonusmeilen, an Bonuspunkten auf CityCards oder an die Gutscheine von Tankstellen, die auch im Handel akzeptiert werden. Eine relativ neue Variante sind umlaufende Essensmarken in Form von Restaurant-Gutscheinen. Dies bietet steuerliche Vorteile für Unternehmen.



Abbildung 5: Verbreiteter Gutschein für Restaurants

Die Gutscheine werden von Burgerking, Nordsee und anderen angenommen. Solange diese Variante nicht verboten ist, dürften regionale Gutscheine mit Mitgliederstruktur rechtlich kein Problem darstellen. Außerdem werden die Rechtsabteilungen von Burgerking, McDonalds u. a. sicherlich gute Argumente vorbringen können.

Für ein Gutschein-System wäre es förderlich, eine Variante „Essensmarke“ einzuführen, um Unternehmen einen Anreiz zum Mitmachen zu geben. Der Nachteil wäre, dass diese Gutscheine nur in Restaurants und Imbiss-Stellen verwendet werden darf. Das Finanzamt kontrolliert das auch nach.

TRANSZENDENTALE WÄHRUNG

Weltfrieden gratis

von Thomas Hillenbrand



Der indische Mystiker Maharishi Mahesh Yogi hat eine eigene Währung ins Leben gerufen. Wenn alle Menschen statt Dollar und Euro seine bunten Scheine benutzten, brä- che nach Meinung des Ex-Beatles-Gurus umgehend der globale Wohlstand aus – Harmonie und Weltfrieden inklusi- ve.

...Seit vergangener Woche hat der „vornehmste Wissen- schaftler auf dem Gebiet des Bewusstseins“ und „größte Lehrer der heutigen Welt“ (Maharishi-Website) richtig Ober- wasser. Denn die niederländische Zentralbank hat erklärt, dass die selbst gedruckten Scheine und Münzen des Yogis nicht gegen holländisches Recht verstoßen. „Man kann den Raam benutzen, solange die Scheine nicht wie ein legales Zahlungsmittel verwendet werden, sagte Notenbankspre- cher Benno van der Zaag gegenüber „Het Financieele Dagblad“. „Aber wir werden die Entwicklung weiter genau beobachten“, so van der Zaag. Auch die Finanzaufsicht AFM hat keine grundsätzlichen Einwände gegen den Yogi- Yen...

SPIEGEL ONLINE, 13.02.2003

Innovationen im Buchgeldbereich gibt es bereits und sind rechtlich geprüft. Die sogenannten Barterringe fallen nicht unter das Bankenrecht. Der Austausch von Leistungen ist zulässig, wenn sie steuerlich korrekt in Euro erfasst werden und wenn keine Einlagen- und Kreditgeschäfte getätigt werden. Ein Regiogeld-Konto lässt sich ähnlich denken. Vermutlich wäre eine privat organisierte Kreditvermittlung möglich. Inwieweit Übergänge zum Euroraum geschaffen werden könnten, müsste geprüft werden, auf jeden Fall könnten Verrechnungseinheiten mit Euro gekauft werden.

4 Regional ist normal

Regiogeld-Systeme setzen für die Vision Grenzen fest, die auch an den Geldbeutel gehen. Eine Zuwanderung von Euro wird mit einem materiellen oder ideellen Bonus be- lohnt, eine Abwanderung mit einer Ausstiegsgebühr bestraft. Insbesondere die kurzfristige Spekulation mit dem regiona- len Zahlungsmittel wird dadurch im Sinne einer Tobin-Tax unterbunden. Bereits seit über 100 Jahren bewährt sich diese „Grenzgeldsteuer“ in Bethel: Dort kaufen die Bewoh-

ner und Mitarbeiter gerne in den regionalen Kaufhäusern der von Bodelschwingschen Anstalten, weil sie erstens wissen, dass ihr Einkauf ihrer Kolonie zugute kommt und zweitens, weil sie für den Einkauf belohnt werden. Die Kauf- häuser wiederum kaufen ihre Waren bevorzugt in den Ein- richtungen der Anstalt. Wolfram Korn beschreibt in seinem Buch „Bethel und das Geld“ wie das Bethel-Geld mit dem eingebauten Rabatt eine wichtige Stütze beim Aufbau des Kaufhauses Ophir war (vgl. Korn 1998: 57).

4.1 Geld im regionalen Kreislauf

Die Zurückhaltung von Bar- und Buchgeld von den Güter- märkten ist in Europa nach wie vor ein großes Problem und wird letztlich über das Drucken von Banknoten und Bereit- stellen von Sichteinlagen kompensiert (siehe z. B. Ifo- Bericht vom 1. August 2002). Das überdurchschnittliche Anwachsen der Geldbestände findet im herkömmlichen Geldsystem langfristig gesehen kein Ventil und führt regel- mäßig zu Krisen und Rezessionen.

Der Antrieb durch eine Liegegebühr verringert dagegen die benötigte Geldmenge. Durch die Verstetigung des Umlaufes auf einem hohen Niveau wird zudem eine genauere Steue- rung möglich, die durch das Geldsystem bedingte Schwan- kungen im Wirtschaftskreislauf vermindert

Je öfters ein Zahlungsmittel weiter gegeben wird, desto höher ist der Umsatz. Im Durchschnitt werden heute die Zahlungsmittel 10 Mal weiter gegeben. Schon wenn es gelingt den Umlauf auf 20 zu erhöhen, verdoppeln sich die Umsätze. Dies gelingt durch einen Weitergabedruck, der bei den Regio-Gutscheinen in Form einer begrenzten Gültig- keitsdauer eingebaut ist. Wer den Gutschein nicht innerhalb von drei Monaten weiter gibt, riskiert eine hohe Rücktausch- gebühr. Die Besitzer werden nicht bis zum letzten Tag war- ten, sondern schon bei der nächsten Gelegenheit. den Gut- schein ausgeben, nach dem Motto: „Was du heute kannst besorgen, das verschiebe nicht auf morgen, sonst vergesse ich es übermorgen und muss schon bald für die Gebühren sorgen.“

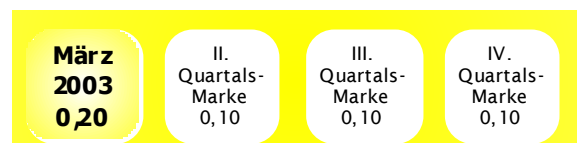


Abbildung 6: Beispiel für eine fortlaufende Verlängerung der Gültigkeitsdauer

Die Gutscheine können um drei Monate verlängert werden, wenn Erneuerungsmarken gekauft werden. Die Marken werden auf den dafür vorgesehenen freien Flächen befestigt. Es wird somit alle drei Monate eine Liegegebühr fällig. Beim Chiemgauer beträgt diese zwei Prozent pro Quartal.

Technisch einfacher funktioniert die Umlaufsicherung bei elektronischen Zahlungsmitteln. Die Konten für das Regio- geld werden täglich mit Liegegebühren in Höhe von 0,03 Prozent pro Tag belastet. Dadurch erhöht sich die Ge- schwindigkeit der Verwendung von Giro Guthaben durch Käufe oder langfristige Kreditanlagen. Spekulative Geldhor- tungen werden durch diese Maßnahme ausgeschlossen.

Die liquiden Mittel auf den Regiokonten werden je nach Liegedauer belastet und können jederzeit liegegebührenfrei in längerfristige Anlagen geparkt werden, die dann für Waren- und Investitionskredite zur Verfügung stehen.

4.2 Kreditierung der Region

Die von den Anlegern zur Verfügung gestellten Sparmittel werden von einer Einrichtung zur Kreditvermittlung (im folgenden „Regio-Bank“ genannt) an mittelständische Betriebe, soziale Einrichtungen und Privatkunden weitervermittelt. Vergeben werden die Kredite gegen bankübliche Sicherheiten. Die Zinshöhe richtet sich nach Angebot und Nachfrage sowie der Effizienz der Regio-Bank, dabei ist im Vergleich zum herkömmlichen Bankensystem mit besseren Konditionen zu rechnen.

Ein Realzins von Null ermöglicht allen Schuldner, egal ob ihre Investitionen hohe oder niedrige Renditen einbringen, ihre Schulden innerhalb einer angemessenen Zeit zu tilgen. Ein Hausbesitzer weiß, wie hoch die Zinszahlungen sind, die er im Laufe der Tilgung leistet. Die Zinsen sind in der Regel fünf Mal so hoch wie die Tilgungsleistung. Die Abzahlung einer Immobilie finanziert fünf weitere Häuser, die allerdings nicht dem Abzahlenden, sondern einem reichen Anleger gehören.

Noch stärker leiden kleine und mittelständische Unternehmer, die in der Regel höhere Zinsen zahlen müssen und keine Tilgung mehr hinbekommen. Vergessen wird oft, dass knapp 80 Prozent der Arbeitsplätze am Mittelstand hängen.

Wenn der Mittelstand zu wackeln beginnt, hat das weitreichende Konsequenzen für unsere Gesellschaft. Im Jahr 2002 gab es 40.000 Unternehmenspleiten, ein trauriger Rekord in der Geschichte Deutschlands. 2003 rechnet die Wirtschaftsankunft Creditreform sogar mit 90.000 Insolvenzen. 600.000 Arbeitsplätze gehen dadurch verloren. Die nächsten Jahre wird es noch dramatischer, wenn es nicht durch regionale Gemeinschaften gelingt, den Todesmotor des Zinses auszuschalten. Kein Bankier schreit heutzutage mehr „Hurra!“, wenn ein mittelständischer Unternehmer zur Tür herein kommt. Stattdessen werden sie ganz panisch und überlegen, wie man den lästigen Gast wieder los wird. Dabei müssten sich die Unternehmer mit den Konsumenten nur zusammen tun und fair zusammen arbeiten. Dann gewinnen beide: Die Konsumenten, weil sie qualitativ hochwertige Waren aus der Region erhalten und die Unternehmen, weil sie stabile Absatzmärkte vor der Haustür haben, verbunden mit zinsgünstigen Krediten der Sparer, die zugleich ihre Abnehmer sind.

PLEITEN IN DEUTSCHLAND Der traurige Europameister

Innerhalb von fünf Jahren sei die Gesamtzahl der Insolvenzen in Deutschland um 150 Prozent und die Teilzahl der Unternehmenspleiten um 50 Prozent nach oben gegangen. Besonders schnell wachse die Zahl der Verbraucherinsolvenzen, die 2002 um fast 70 Prozent auf 22.900 zugenommen habe.

Aber nicht allein gemessen an der Zahl der Pleiten führt Deutschland die Rangliste an. Es sind auch die größten Firmen, die aus Deutschland kommen: Unter den zehn größten Pleiten Europas sind allein sieben deutsche Unternehmen zu finden...

Spiegel Online vom 06.02.2003

4.3 Regionale Verankerung

Mit dem Regiogeld-System findet eine wirtschaftliche und gesellschaftliche Steuerung statt. Es gibt Spielregeln, nach denen sich die Teilnehmer richten. Dies erfordert eine demokratische Rechtsstruktur, die von den beteiligten Einzelpersonen, Unternehmen, Verbänden, Gemeinden und sozialen Institutionen getragen wird. Mögliche Rechtsformen wären die Genossenschaft oder der Verein. Um einzelne Funktionen effizient auszuführen, können je nach Situation Unternehmen gegründet werden, z. B. eine Regiogeld GmbH, die sich um die Technik des Zahlungssystems kümmert oder eine Regio-Bank GmbH, die in Kooperation mit einer erfahrenen Bank die Abwicklung von Spar- und Kreditgeschäften übernimmt.

Strukturell und personell ist das Netzwerk regional verankert. Im obigen Beispiel ist eine Genossenschaft vorgesehen, die sich für die Kapitalbeschaffung gut eignen würde. Um das Regio-System gruppieren sich die vielen kleinen und mittelständischen Betriebe der Region, die über die neu geschaffene Verbindung miteinander kooperieren können.

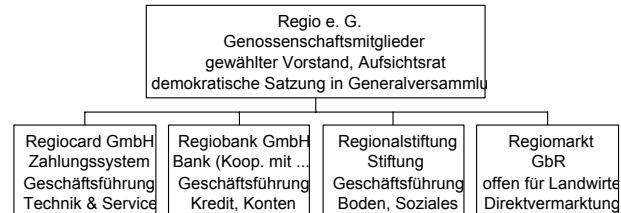


Abbildung 7: Mögliche Rechtsstruktur eines Regio-Systems

Häufig werden Regiogeld-Projekte im kleineren Maßstab begonnen. Beim Chiemgauer organisiert ein Schülerunternehmen das Netzwerk. Bislang wurde kein eigener Rechtsträger eingerichtet. Solange die Umsätze gering sind und keine Gewinne erwirtschaftet werden, kann die Schule oder ein Förderverein für Schülerunternehmen als Rechtsträger des Schülerunternehmens auftreten. Sinnvoll ist die Einbindung weiterer gemeinnütziger Organisationen, um einen vertrauensvollen und transparenten Ablauf zu gewährleisten. Beim Chiemgauer Netzwerk betreut die Omnibus gGmbH ein Treuhandkonto für Chiemgauer regional.

Das Netzwerk selbst kann als nicht eingetragener Verein organisiert werden, das sich selbst eine Satzung gibt. Bei entsprechendem Erfolg ist eine situationsgerechte Rechtsform zu entwickeln. Beim Chiemgauer wird eine Zweiteilung der Rechtsform erfolgen. Der ideelle Teil wird als gemeinnütziger Spendensammelverein organisiert, das Gutschein-Netzwerk selbst als nicht gewinnorientierter Verein. Dies verhindert Schwierigkeiten mit dem Finanzamt bezüglich der Anerkennung des Gutschein-Systems als gemeinnütziges Projekt. Der Spendensammelverein hat die Funktion, Zu-

wendungen der Kunden entgegen zu nehmen und an die gemeinnützigen Projekte zu leiten.

4.4 Vernetzung ja, aber bitte mit Grenzen

Die Entstehung weiterer regionaler Verbünde bietet eine hervorragende Grundlage für die interregionale Vernetzung. Mit Hilfe einer zentralen Clearing-Stelle könnten nahe beieinander liegende Regionen (z. B. Chiemgau und Allgäu) ihre Kartensysteme gegen geringe Geldgrenzgebühren vernetzen (1%). Technisch würde dies automatisch realisiert, so dass für die einzelnen Beteiligten kein hoher Denk- und Zeitaufwand entstehen würde. Der Anreiz, in der eigenen Region zu kaufen, bleibt voll erhalten und zugleich entsteht die Möglichkeit, andere Regionalverbünde mit der eigenen Kaufkraft zu unterstützen.

4.5 Natürliches Wachstum

Das Zahlungsnetzwerk ist auf natürliches Wachstum angelegt. Da der Zins verbilligt ist, gibt es geringere Steigerungsraten bei den Schulden und Vermögen als beim herkömmlichen System. Wenn das Zahlungsnetzwerk groß genug ist und die Wachstumsgrenzen erreicht werden, sinkt der Realzins auf Null, d. h. dass bei gleich bleibendem Bedarf die Schulden nicht wie bisher automatisch weiter steigen, sondern sich auf ein natürliches Niveau einpendeln. Dadurch wird verhindert, dass Altschulden durch Zins und Zinseszins nachkommende Generationen wie ein Krebsgeschwür überwuchern und sie daran hindern, neue Investitionen zu tätigen.

Das Regiogeld weckt ein neues Geldverständnis. Das Geld dient nicht mehr als Raffobjekt, sondern als zirkulierendes Kommunikationsmittel. Dieses Kommunikationsmittel ist Ausdruck eines neuen Bewusstseins, das Fairness ins Wirtschaftsleben hinein bringt: Faire Preise, hohe Qualität und vor allem das Gefühl, was es braucht, um die wirklichen Bedürfnisse zu befriedigen.

5 Die Kundensicht

Das Regio-Konto bietet für den Geldbeutel der Kunden folgende Vorteile:

- Bonus bei Erwerb von Regiobons
- Rabatte bei einzelnen Händlern, die auf die Regiocard gebucht werden
- Werbegeschenk bei Kontoeröffnung bis zu einem gewissen Termin (z. B. in Augsburg 50% auf die Hundertwasserausstellung 2002, einen Geschenkkorb eines Regionalvermarkters, leckerer Omnibus-Honig)

5.1 Das Zahlungsmittel

Als Konsument kann man zunächst in das neue System hinein schnuppern, indem man einen Gutschein erwirbt und diesen bei einer Akzeptanzstelle einlöst.

Im nächsten Schritt werden die Kunden dazu ermuntert, einen regelmäßigen Umtausch einer bestimmten Summe vorzunehmen, den sie voraussichtlich in den Akzeptanzstel-

len in einem Monat benötigen. Bei einem durchschnittlichen Nettoeinkommen von 1.000 € ist ein „Regio-Abo“ von 50 bis 100 € im Monat realistisch.

Noch bequemer ist für den Kunden die Regiocard, die entweder auf einer vorhandenen EC-Karte frei geschaltet oder neu ausgestellt wird. Der Kunde muss lediglich einen Eröffnungsantrag mit Name, Adresse und Unterschrift ausfüllen. Verbunden mit der Regiocard ist ein Regio-Konto. Ein Guthaben entsteht dort durch Überweisung auf das Konto, durch das Sammeln von Rabattpunkten, durch ein Regio-Abo oder durch Auszahlungen von Unternehmen an Mitarbeiter.

Wenn der Kunde von seinem Euro-Konto einen Betrag auf das Regio-Konto überweist, so erhält er 5% Pauschalrabatt. Die Akzeptanzstellen nehmen die Zahlung in Regio im Verhältnis 1:1 an. Für die Kunden ist es somit vorteilhaft, Euro in Regios gegen einen Bonus von 5% umzutauschen. Darüber hinaus können die Akzeptanzstellen weitere Rabatte gewähren, die auf der Regiocard des Kunden gut geschrieben werden. Der Kunde kann auf der Geldkarte gesammelte Regios auf sein Regiokonto gutschreiben lassen.

Am einfachsten ist für die Kunden die Zahlung mit der Regiocard, da sie sich nicht darum kümmern müssen, welcher Teil in Euro und welcher Teil in Regios bezahlt wird. Die Kunden werden darum bitten, Regios abzubuchen, damit sie keine Liegegebühren mehr zahlen müssen. Wenn das Regiokonto leer ist, dann wird automatisch auf das Euro-Konto zugegriffen.

5.2 Geldanlage

Positiv- und Negativbeträge auf Regio-Konten werden monatlich mit 0,5 Prozent Liegegebühren belastet. Wenn man das Geld schnell wieder ausgibt oder es langfristig anlegt, kann man diese Liegegebühren vermeiden.

Die Geldanlage erfolgt nach den gewohnten Prinzipien des Bankgeschäfts und wird in Kooperation mit einer Bank oder Sparkasse angeboten. Der Zinssatz für Spareinlagen wird dabei unter dem marktüblichen Niveau liegen und ermöglicht zinsgünstige Kredite für regionale Investitionen.

5.3 Umtausch in Euro

Der Einstieg mit Euros in das Regio-Zahlungsnetz wird belohnt. Macht man eine Überweisung von einem Eurokonto auf ein Regiokonto, so wird automatisch ein Bonus von 5 Prozent gutgeschrieben.

Der Ausstieg darf aufgrund der komplexen Handelsbeziehungen nach außen nicht übermäßig belastet werden. Andererseits muss der Anreiz hoch sein, im Zahlungsnetzwerk zu verbleiben. Ein Abschlag von 10 Prozent wahrt zum einen den Schutz der Regiozone und zum anderen die Flexibilität der Kunden. Insbesondere ein Schwarzmarkt für Regio-Währung bleibt durch die Umtauschmöglichkeit ausgeschlossen.

5.4 Demokratische Rechte

Regio-Kunden erhalten die „Regio-Nachrichten“ mit aktuellen Informationen aus der Region und dem Zahlungsnetzwerk. Die Zeitschrift stellt eine weitgehende Transparenz über Ereignisse und Hintergründe her. Eventuell können die Regio-Nachrichten in ein bereits vorhandenes Anzeigenblatt integriert werden.

Mitglieder haben Stimmrecht auf der jährlichen Regionalversammlung, in der eine direkte Begegnung von Mensch zu Mensch statt findet. Hier werden Leitlinien und Strategien diskutiert und gemeinnützige Projekte vorgeschlagen. In enger Abstimmung mit gemeinnützigen Kooperationspartnern werden die Projekte der Öffentlichkeit vorgestellt. Die Kunden können dann frei entscheiden, welches Projekt sie unterstützen möchten. Ein interessantes Vorbild ist das Hamburger Spendenparlament. Eine Kommission prüft eingehende Anträge hinsichtlich der Seriosität. Die Entscheidung über die Mittelvergabe erfolgt durch Mehrheitsbeschluss nach Vorstellung der Anträge.

Auf der gemeinsamen Versammlung werden auch die Kreditvergaberichtlinien und sonstige grundlegende Änderungen beschlossen.

Wer nicht aktiv an Satzungs- und Projektfragen mitarbeiten möchte, kann als nicht stimmberechtigtes Fördermitglied aufgenommen werden.

6 Regiogeld aus Sicht der Unternehmen

Regiogeld bietet Unternehmen folgende Vorteile:

Finanzielle Vorteile:

- Mehr Umsätze durch stärkere Kundenbindung und Erschließung eines neuen Kundenpotenzials
- Bonus bei Einzahlung oder Überweisung von Euro auf ein Regio-Konto
- Zinsgünstige Überziehungsrahmen und Kredite (allerdings erst bei einem weiter entwickelten Regiogeld-System)

Marketing-Vorteile:

- Rabattsystem zur Bindung von Kunden
- Werbegemeinschaft: Ein Teil der Überschüsse aus dem Geldsystem kommt unmittelbar dem Marketing und der Entwicklung der beteiligten Unternehmen zugute. Mögliche Ausgestaltung: Verträge mit Zeitungen, Radios, Regional-TV: Abnahme einer größeren Menge und Werbung sowohl für das Netzwerk als Ganzes als auch für einzelne Unternehmen.
- Bewusstseinsbildung für regionale Produkte, regionale Kreisläufe und den Zusammenhang von Wirtschaft, Region und Geld. Dadurch entstehen überzeugte Konsumente, die ihre Kaufkraft in der Region halten wollen.
- *„Regionale Unternehmen sind unsere Unternehmen!“*

6.1 Abwicklung bei Händlern

Unternehmen akzeptieren durch den Beitritt zum Regioing die Bedingungen des Netzwerkes und akzeptieren öffentlich durch Aushang das alternative Zahlungsmittel. Im Geschäft kommen nun zunächst die Regio-Gutscheine und später die Regiocard zum Einsatz.

Als erstes besteht die Möglichkeit, Regio-Guthaben anzusammeln und zur Zahlung an regionale Lieferanten zu verwenden. Dies kommt vor allem in den Branchen Dienstleistung, Lebensmittel und Energie in Frage. Weiterhin können alle Akzeptanzstellen Gespräche mit Mitarbeitern führen, ob diese nicht einen Teil ihres Gehaltes in Regio ausbezahlt haben wollen. Dies kann mit Anreizen gekoppelt werden, wie z. B. steuerfreie Incentives oder steuerbegünstigte Essensmarken. Statt einer Gehaltserhöhung um 20 Euro kann so eine Gutscheinzahlung in Höhe von 30 Euro vereinbart werden, ohne dass dem Unternehmen Mehrkosten entstehen.

Von der Gutscheinstelle erhalten die Unternehmen regelmäßig eine Liste von anderen Unternehmen, die ein Regio-Konto führen, damit Abnehmer von Regio-Geld leichter gefunden werden können.

Wenn ein Unternehmen zuviel Regios besitzt und diese nicht ausgeben kann, dann muss das Unternehmen Regios in Euros wechseln und eine Überweisungsgebühr bezahlen. Damit wird letztlich der Pauschalrabatt bezahlt, der an alle gewährt wird, die mit Euros in das Regio-System einsteigen. Das Unternehmen wird aber zunächst versuchen, das Regiogeld innerhalb des Regio zu belassen.

6.2 Kooperation von Unternehmen

Durch den Regio wird die Kommunikation zwischen einzelnen Unternehmen verbessert.

Ein besonderer Anreiz zur Beteiligung am Regio könnte sein: Als Mitglied des Regio-Zahlungsnetzwerkes können Unternehmen verbilligt Anzeigen schalten, da der Mengenrabatt von Regio an die Unternehmen weitergegeben wird (Gemeinschaftswerbung), bzw. die Werbung bis zu einem gewissen Anteil von Überschüssen des Regio-Geldes finanziert wird.

6.3 Potenziale für soziale Organisationen

Gemeinnützige Unternehmen und Initiativen haben besondere Anreize, sich am Regio zu beteiligen und in Ihrem Umkreis dafür zu werben. Vereine, gemeinnützige GmbHs und Stiftungen bieten meistens Dienstleistungen an, die nicht verkauft werden können oder sollen und können sich deshalb nicht über Preise finanzieren, sondern sind auf Schenkungen angewiesen.

Das Regiogeld bietet folgende neue Fundraising-Optionen:

- Soziale Organisationen werben um den Bonus, der beim Umtausch in Regiobons bzw. bei Einzahlungen auf die Regiocard gewährt wird. Damit lässt

sich die Spendenbasis verbessern, ohne Mitglieder und Sympathisanten finanziell mehr zu belasten.

- Überschüsse des Zahlungsnetzwerkes, die durch die Zinseinnahmen der Rücklagen entstehen, werden auf Antrag in einem Spendenparlament an gemeinnützige Organisationen vergeben.
-

Es entsteht somit eine Art Regionalstiftung. Vereine und gemeinnützige Träger haben also ausreichend Gründe, in ihrem Umfeld für das Regiogeld zu werben. Es ist darauf zu achten, dass Vorhaben angepackt werden, die eine breite Mehrheit interessiert, zum Beispiel die Finanzierung von Schulen, den Ausbau des öffentlichen Nahverkehrs, den Ausbau von Biotopen, den Schutz der Umwelt, die Förderung regionaler Einrichtungen wie die Feuerwehr und vieles mehr.

7 Weitere Schlüsselpartner

Während die Teilnahme von Kunden, Unternehmen und gemeinnützigen Vereinen ein Muss für ein Regiogeld-Netzwerk ist, ist die Trägerschaft durch Kommunen und Banken eine mögliche Erweiterung der Idee des Regiogeldes. Hierzu gibt es sicherlich zahlreiche rechtliche Rahmenbedingungen abzuprüfen, da das Kommunal- und Bankenrecht ganz eigene Gesetzmäßigkeiten kennt. Ein wirtschaftlich bedeutendes Regiogeld-System braucht zunächst die Unterstützung und später auch die aktive Mitarbeit von Kommunen und Banken.

7.1 Kommunen und kommunale Verbände

Die Gemeinden, Städte und Landkreise leben von einer stabilen regionalen Wirtschaft und einer Identifikation der Bürgerinnen und Bürger mit ihrer Region. Viele Wirkungen des Regiogeldes sind originäre Aufgaben der Kommunen. Mit dem Regio-System bekommen die Regionen ein neues regionales Wirtschaftsförderungs- und Wirtschaftssteuerungsinstrument in die Hand. Ihr Handlungsspielraum wächst.

Die Gemeinden, Städte und Landkreise haben eine wichtige Rolle bei der Einführung. Je mehr sie das Zahlungsnetzwerk unterstützen, desto schneller und besser wird dieses wachsen.

Für die Kommunen gilt folgende Überlegung: Wenn sie bestimmte Aufgaben in Euro bezahlen, dann wird diese Aufgabe erledigt, die Euro verschwinden aber im großen Euro-Meer. Wenn sie dagegen Aufgaben in Regio bezahlen, dann erhöht sich der Wasserstand des Regio-Sees. Wenn mehr Geld im Regio-See vorhanden ist, dann sind zusätzliche Umsätze möglich, von diesen letztlich die Kommunen auch profitieren. Dabei muss man bedenken, das große Mengen des Euro-Meers durch spekulative Geschäfte gebunden werden, die im Regio-See so nicht möglich sind. Die Regios werden immer zur Begleitung von realen Waren und Dienstleistungen eingesetzt.

Es dürfte für die Kommunen also sehr vorteilhaft sein, möglichst viel Regiogeld in Umlauf zu bringen und möglichst

viele Leistungen in Regio zu bezahlen. Gleichzeitig müssen die Kommunen auch Regios von ihren Bürgerinnen und Bürger annehmen.

7.2 Betreibergesellschaft und Banken

Das Regiokonto kann von einer eigenen Betreibergesellschaft verwaltet werden, die selbst keine Bank ist. Bei bestimmten Aufgaben wird jedoch das Know-How und die Struktur eingeführter regionaler Banken benötigt, die von Anfang an in das Regio-System integriert werden sollten. Für die Banken ist der Regio ein "Verrechnungsring" zwischen ihren Kunden.

Die Geldmenge im Zahlungsnetzwerk kommt wie folgt zustande:

- Kunden kaufen Gutscheine. Unternehmen lassen die Gutscheine auf einem Regio-Konto gut schreiben.
- Kunden überweisen von einem Euro-Konto auf ein Regio-Konto.
- Die Bank zahlt bei ihr eingelegte Euro-Anlagen oder Kredite, die sie bei anderen Banken oder der Zentralbank aufgenommen hat, als Regio-Kredite aus.
-

Bei der technische Abwicklung kann die Bank ihre eingeführten Systeme des Zahlungsverkehrs und Kreditabwicklung verwenden. Da bei den Regio-Konten andere Spielregeln gelten, bedarf es jedoch einer entsprechenden Anpassung der EDV-Software.

Da es sich um ein Zahlungsnetzwerk nur unter den Kunden der Bank (oder mehrerer kooperierender regionaler Banken) handelt, kann man das Regio-Konto als "Derivat" behandeln. Ein Guthaben bedeutet dann nicht "Euro", sondern "Anspruch auf Euro". Mit diesen auf den Regio-Konten dokumentierten Ansprüchen auf Euro regeln die Bankkunden ihren gegenseitigen Zahlungsverkehr. Wird von einem Regio-Konto eine Überweisung auf ein herkömmliches Euro-Konto getätigt, so wird der Anspruch auf Euro eingelöst.

Konkret bedeutet dieses Vorgehen: Ein Kunde überweist von einem Euro-Konto 100 € zur Gutschrift auf ein Regio-Konto. Die Bank legt die 100 € als Tagesgeld z. B. bei einer anderen Bank an und schreibt dem Kunden auf sein Regio-Konto diesen Anspruch auf die 100 € gut.

Der Kunde bezahlt damit bei anderen Regio-Konto-Inhabern. Die Bank bezieht die Zinsen der Tagesgeldanlage. Dies geht solange, bis der Kunde seinen Anspruch auf 100 € einlöst und von seinem Regio-Konto auf ein Euro-Konto überweist. Diese Konstellation entspricht dem bekannten Verhältnis von Bargeld zu Buchgeld.

Ein Vorteil ist, dass durch die verzinsten Tagesgelder der Bank eine Einnahmequelle entsteht. Damit können die Kosten des Zahlungsnetzwerkes teilweise gedeckt werden. Diese Einnahmen könnten aber auch für Werbemaßnahmen für die beteiligten Unternehmen verwendet werden, um den Einstieg von Unternehmen in das Zahlungsnetzwerk attrak-

tiv zu machen. Und sie können zur Finanzierung gemeinnütziger Aktivitäten verwendet werden.

Die Betreibergesellschaft hat folgende Einnahmequellen:

- Liegegebühr für Positiv- und Negativbestände auf dem Regiokonto.
- Kontoführungsgebühr (soweit es nötig ist, diese neben der Liegegebühr zu verlangen.)
- Kreditabwicklungsgebühr
- Zinseinnahmen bei Regio-Krediten (abzüglich der zu leistenden Zinsen an die Besitzer von Regio-Guthaben oder Euro-Guthaben).
- Überweisungsgebühr bei Ausstieg aus dem Zahlungsnetzwerk (abzüglich des Bonus beim Einstieg in das Zahlungsnetzwerk).
- Zinseinnahmen von den als Tagesgelder hinterlegten eingezahlten Euro-Beträge.

Die Banken haben folgende Steuerungshebel zur Verfügung um die Stabilität und wirtschaftliche Entwicklung des Zahlungsnetzwerk zu beeinflussen:

- Marketinginstrumente und Öffentlichkeitsarbeit.
- Höhe des Bonus bei Einstieg ins Zahlungsnetzwerks
- Höhe der Überweisungsgebühr bei Ausstieg
- Höhe des zinsfreien Überziehungskreditrahmens
- Höhe der Liegegebühr
- Höhe der Kreditverzinsung
-

8 Die Markteinführung

Aufgrund der zahlreichen Gutschein- und Rabattsysteme, die bereits rasch expandieren, ist eine zügige Umsetzung regionaler Ansätze dringend anzuraten.

Die Vorgehensweise bei der Markteinführung kommt sicherlich auf die Situation vor Ort an. Bei der Gestaltung von Gutscheinen kann man zunächst einmal relativ frei experimentieren, was gut funktioniert und was nicht. Als Vorbild kann der Chiemgauer heran gezogen werden. Wenn die Regeln identisch gewählt werden, ist eine volle Kompatibilität möglich und damit eine starke Vernetzung, die eine überregionale Vernetzungs- und Öffentlichkeitsarbeit erleichtert. Bei der Regiocard ist allerdings höchste Sorgfalt angebracht, da hier die Anbindung an das Bankensystem eine große Rolle spielt. Als Vorbild für die Offenheit des Kartensystems und die Integration in das nationale Zahlungssystem könnte die M-Card von Migros dienen (Weber 1997).

Stufe 1 - Initialzündung: Es bildet sich eine Regio-Initiative. Diese macht sich mit der Thematik vertraut und wirkt als Motor. Hier sind einige Personen nötig, die sich das Regiogeld zum Herzensanliegen machen und als Seele der Initiative ausstrahlen und anziehen. Die ersten Schwerpunkte liegen zunächst im Marketing und in der Qualifikation der Beteiligten. Der Öffentlichkeit werden die Visionen in ersten Medienberichten vorgestellt.

Stufe 2 - Partnersuche: Die Regio-Initiative sucht Partner. Besondere Zielgruppen sind die Kommunen, prominente

Schirmherren, regionale Wirtschaftsgruppierungen (z. B. Einzelhandelsverband), Unternehmen, gemeinnützige Einrichtungen, Vereine und Banken. Die Partner müssen ihre Vorteile am Regiosystem erkennen und werden organisatorisch in die Initiative eingebunden. Für die weitere Entwicklung ist es entscheidend, von Anfang an potente Partner dabei zu haben.

Stufe 3 - Start: Die Regiogeld-Initiative bringt die Mittel für die technische Ausstattung auf (Gutscheine, EDV, Kartenlesegeräte, etc.) und akquiriert mindestens 100 Akzeptanzstellen. Sie wirbt in Aktionen für Regio-Abos bzw. für die Regiocard. Bei Konsumenten wird für soziale Spendenzwecke geworben - in Zusammenarbeit mit den großen sozialen Institutionen der Region.

Stufe 4 - Ausbau: Durch Kreislaufanalysen werden gezielt Unternehmen angesprochen, Einsparungspotenziale zu analysieren und zu nutzen. Diese betriebswirtschaftliche Arbeit eröffnet wiederum Kontakte zu neuen Unternehmen, die Lücken im regionalen Kreislauf schließen helfen. Durch Marketingmaßnahmen, die aus den Einnahmen des Netzwerkes und evtl. einer Umsatzgebühr finanziert werden, tritt die Regiogeld-Initiative verstärkt in den Medien auf. Erste Sparformen werden von den beteiligten Banken angeboten und als zinsgünstige Kredite vergeben.

Stufe 5 - Perspektiven: Vernetzung mit anderen Regio-Zahlungsnetzwerken. Gründung von Stiftungen zur Erhaltung und Belebung der Region (Themenbereiche: Soziales, Boden, Ökologie). Auf die Inhalte wird es ankommen, ob breite Bevölkerungsschichten angesprochen werden können.

9 Fazit

Bereits vorhandene Beispiele und die theoretische und technische Entwicklung öffnen ein Zeitfenster für eine umfassende Erneuerung des Geldwesens, das in seiner neuen Form den Menschen in den Regionen bei ihrer Arbeit für eine lebenswerte und stabile Um- und Mitwelt unterstützend zur Seite steht. Regiogeld hat das Potenzial, sich zu einem gesund funktionierenden Wachstumsmotor einer Region zu entwickeln, das die Fähigkeiten der Menschen und die Möglichkeiten der regionalen Kultur in den Vordergrund stellt und blinde Wachstumswänge und krisenanfällige Geldmechanismen in die Vergangenheit befördert.

Mit Initiativen wie dem „Chiemgauer“ und dem „Roland“ entwickeln sich bereits Systeme, die den Boden für ein voll entwickeltes Regiogeld-System bilden können. Diesen jungen Keimen fehlen freilich noch der runde Kreislauf in der Region oder zinslose Kredite, doch sind sie im Gegensatz zu Tauschringen in die jetzige Rechts- und Wirtschaftsrealität integriert und holen die Unternehmen dort ab, wo sie heute stehen. Sie sind ein wichtiger Schritt auf dem Weg zu einer wirklich nachhaltigen Wirtschaftsweise und zudem flexibel ausbaufähig.

10 Literatur zum Thema Geld und Komplementärwährungen

Empfehlungen für Einsteiger sind grün, zur Vertiefung orange gekennzeichnet.

- Asselmeyer, Herbert u. a.: Bildnachweis Regionalisierung unter www.asselmeyer.de/herbert/kirchenkreisreform.htm
- Becker, Helmut: ReWir2000 - Modell einer regionalen Zweitwährung. Zeitschrift für Sozialökonomie, Sept. 1999, S. 31-35
- Binswanger: Geld und Wachstum. Weitbrecht-Verlag 1994
- Börger, Renate: Die Geschichte des Zinsens. Zins und Moral im Spiegel der Zeit. 1998, Connection 7-8, 27-29
- Creutz, Helmut: Die Sicherung des Geldumlaufs in der Praxis. Zeitschrift für Sozialökonomie 68, 1986, 26-29
- Creutz, Helmut: Das Geld-Syndrom – Wege zu einer krisenfreien Marktwirtschaft, Ullstein, Berlin 2002**
- Douthwaite, Richard & Diefenbacher, Hans: Jenseits der Globalisierung. Handbuch für lokales Wirtschaften. Matthias-Grünwald-Verlag, Mainz 1998**
- Ehrentreich, Norman: Das „Zahlungsnetzwerk München Geld“ - Eine Diskussion der theoretischen Grundlagen. Zeitschrift für Sozialökonomie, Dez. 1999, S. 25-30
- Estermann, Thomas: Das Talent-Experiment der INWO Schweiz. Zeitschrift für Sozialökonomie 101, 1994, 3-9
- Fisher, Irving: Stamp Scrip. 1933, New York
- Freystadt, Volker: Macht Geld uns arm? Die Folgen progressiven Wachstums. Connection 7-8, 21-26
- Friedman, Milton: Die optimale Geldmenge. Fischer Taschenbuch Verlag, Frankfurt 1976
- Führer, Sylvia: Das Kolloquium „Geld“. Zeitschrift für Sozialökonomie 78, 1988, 17-24
- Gelleri, Christian: Assoziative Wirtschaftsräume, www.Freigeld.de**
- Gelleri, Christian: Regionale Komplementärwährungen - Alternative Geldsysteme als Beitrag zur Regionalisierung unter www.Freigeld.de**
- Gesell, Silvio: Die Natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld. 1920, Gesammelte Werke, Band 11, Gauke-Verlag, Lütjenburg 1991**
- Glasl, Friedrich: Das Unternehmen der Zukunft. 1994. Verlag Freies Geistesleben, Stuttgart
- Godschalk, Hugo: Pilotprojekte zur neutralen Liquidität. Zeitschrift für Sozialökonomie 86, 1986, 19-25
- Hayek, Friedrich A. von: Über neutrales Geld. Zeitschrift für Nationalökonomie IV, 659-661
- Herzinger, Richard: Geldfrei, in: Die Zeit vom 27.6.02, Seite 4, s. auch „Vom Gelde befreit“ www.zeit.de/2002/27/Politik/herzinger04_0627.html
- Kafka, Peter: Gegen den Untergang. Schöpfungsprinzipien und globale Beschleunigungskrise. Hansa 1994
- Kennedy, Margrit: Geld ohne Zinsen und Inflation. 2002, Goldmann, München**
- Keynes, J. M.: Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes. Duncker & Humboldt, 11. Aufl. München 1998
- Korn, Wolfram (Hrsg.): Bethel und das Geld, Bethel, 1998.**
- Körner, Christoph: Zur metaphysischen Rolle des Geldes in der modernen Wirtschaft. Zeitschrift für Sozialökonomie 102/013, 1994, 3-11
- Lietaer, Bernhard A.: Das Geld der Zukunft. Über die destruktive Wirkung des existierenden Geldsystems und die Entwicklung von Komplementärwährungen. Rieman Verlag 1999**
- Lietaer, Bernhard A.: Mysterium Geld. Rieman Verlag 2000**
- Lietaer, Bernhard A.: Die Welt des Geldes. Arena Verlag 2001**
- Löhr, Dirk & Jenetzky, Johannes: Neutrale Liquidität. Zur Theorie und praktischen Umsetzung. Peter Lang Europäischer Verlag, Frankfurt 1996**
- Martin, Paul C.: Aufwärts ohne Ende - Die neue Theorie des Reichtums. Frankfurt am Main, Berlin 1990
- Omnibus (Hrsg.): Arbeitsbuch regionale Komplementärwährungen mit Beiträgen von Norbert Olah, Christian Gelleri u. a., zu beziehen bei Omnibus gGmbH**
- Onken, Werner: Ein vergessenes Kapitel der Wirtschaftsgeschichte - Schwanenkirchen, Wörgl und andere Freigeldexperimente. Zeitschrift für Sozialökonomie 57/58, 1983, 3-20
- Rappmann, Rainer E. & Meyer, Michaela (Hrsg.): Was ist Geld? Eine Podiumsdiskussion. FIU-Verlag, Wangen 1991
- Rappmann, Rainer (Hrsg.): Die Kunst des sozialen Bauens. FIU-Verlag, Wangen 1993
- Rohrbach, Klaus: Freigeld - Michael Unterguggenberger und das „Währungswunder von Wörgl“. 2001, Verlag Ch. Möllmann, Borcheln**
- Schmundt, Wilhelm: Zeitgemäße Wirtschaftsgesetze. Achberger Verlag, Achberg 1980**
- Schneider, Christian: Das Modell Barter Club. Zeitschrift für Sozialökonomie 101, 1994, 10-17
- Schneider, Christian, Jüller, Barbara & Godschalk, Hugo: LETSysteme und Tauschringe. Ein Handbuch über Formen und Gestaltungsmöglichkeiten lokaler Verrechnungssysteme. PaySys GmbH, Frankfurt am Main 1997
- Senf, Bernd: Der Nebel um das Geld. Gauke-Verlag, Lütjenburg 1996
- Sikora, Joachim und Günter Hoffmann: Vision einer Gemeinwohl-Ökonomie - auf der Grundlage einer komplementären Zeitwährung. 2001 Kath. Soziales Institut Bad Honnef**
- Steiner, Rudolf: Kernpunkte der Sozialen Frage, 1919, Dornach**
- Steiner, Rudolf: Nationalökonomischer Kurs. 1922, Dornach 1979
- Suhr, Dieter: Netzwerk Neutrales Geld - Ein kritische Analyse des herkömmlichen Geldes und das Konzept einer Finanzinnovation für neutrales Geld. Fragen der Freiheit 288, 32-64
- Suhr, Dieter & Godschalk, Hugo: Optimale Liquidität. Fritz Knapp Verlag, Frankfurt am Main 1986**
- Unterguggenberger, Silvio: 50 Jahre Wörgler Freigeld. Zeitschrift für Sozialökonomie 59, 37-41
- Weber, Arnd: Soziale Alternativen in Zahlungsnetzen. Campus Verlag, Frankfurt am Main, 1997
- Weitkamp, Hans: Das Hochmittelalter - ein Geschenk des Geldwesens. 1983 HMZ-Verlag CH-Hilterfingen

11 Biografisches und Kontaktinformationen

Thomas Mayer, Öschstr. 24, 87437 Kempten
Omnibus gGmbH
E-Mail: info@omnibus.org
Tel. (0831) 57 07 689, Fax (0831) 58 59 202



Thomas Mayer, geb. 1965 im Allgäu, ist Geschäftsführer des gemeinnützigen Omnibus für direkte Demokratie. In seiner Zeit als Geschäftsführer von Mehr Demokratie e. V. war Thomas Mayer Sprecher des Volksbegehrens „Mehr Demokratie in Bayern“, durch das der kommunale Bürgerentscheid in die Verfassung Bayerns eingeführt wurde und als Vorlage für ähnliche Verfassungsänderungen in anderen Bundesländern diente. Derzeitige Schwerpunkte seiner Arbeit liegen auf der Einführung der direkten Demokratie auf Bundesebene und auf den Aufbau eines innovativen regionalen Komplementärwährungssystems.

Christian Gelleri, Schießstattstr. 27, 83024 Rosenheim
Redaktion Regiogeld.de & Freigeld.de
E-Mail: Christian@Gelleri.com
Tel. (08031) 352664



Christian Gelleri, geb. 1973, ist Lehrer für Wirtschaftslehre und Wirtschaftsinformatik an der Waldorfschule Prien und Geschäftsführer von Chiemgauer regional. Während seines wirtschaftswissenschaftlichen Studiums hat er sich vertieft mit Fragen der Wirtschaftsphilosophie, der Wirtschaftspädagogik und der Geldthematik auseinandergesetzt und arbeitet derzeit theoretisch und praktisch an regionalen Komplementärwährungen.