



Theorie und Praxis des Regiogeldes

von Christian Gelleri

Working Paper als Beitrag zur
oikos-Konferenz Uni St. Gallen 2006
"Die Zukunft des Geldes"

Inhaltsverzeichnis

Der Chiemgauer als Beispiel für Regionalgeld.....	2
Entstehung des Chiemgauer-Projekts.....	2
Ziele und Prinzipien des Chiemgauer.....	3
Funktionsweise des Chiemgauer.....	4
Erfolge des Chiemgauer.....	5
Zahlen und Fakten zum Chiemgauer.....	7
Rechnet sich der Chiemgauer?.....	9
Regionalentwicklung mit Regionalgeld.....	11
Die kleinen Brüder und Schwestern des Euro.....	11
Ziel und Zweck von Regionalgeld.....	12
Funktionsweisen von Regionalgeldern.....	12
Effekte des Regionalgeldes.....	13
Kritik und Gegenargumente.....	14
Perspektiven des Regionalgeldes.....	16
Literatur und Internetlinks.....	16

Management Summary:

Regional currencies are a tool for regional development. They offer advantages for all participants and set a priority to regional business cycles and cooperation. The first part describes the Chiemgauer, one of the most successful initiatives for regional currencies. The second part explains the theory behind the approach of regional currencies and the current topics for research.

Zusammenfassung:

Regiogeld wird im Folgenden als ein Werkzeug für die Regionalentwicklung dargestellt, das konkrete Vorteile für alle Beteiligten bietet, regionale Wirtschaftskreisläufe priorisiert und die regionalen Akteure zur Zusammenarbeit anregt. Zunächst stellt dieser Beitrag eine der erfolgreichsten Regiogeld-Initiativen vor, um schließlich auch theoretische Rückschlüsse zu ziehen und Forschungsbedarf zu skizzieren.

Der Chiemgauer als Beispiel für Regionalgeld

Entstehung des Chiemgauer-Projekts

Die theoretischen Grundlagen für den Chiemgauer wurden bereits 1999 gelegt. Der Arbeitskreis des Omnibus für Direkte Demokratie wollte in Zusammenarbeit mit Thomas Mayer, Johannes Stüttgen, Klaus Kopp, Norbert Olah und anderen Menschen über einen direktdemokratischen Weg das Geldwesen demokratisieren und reformieren. Aufbauend auf Vorarbeiten von Prof. Dieter Suhr und Wilhelm Schmudt entstand in mehreren Arbeitspapieren eine umfassende Konzeption eines „Regiogeldes“ zunächst in elektronischer Ausprägung¹ und später als „Gutschein“².

Bereits 1932 gab es den Arbeitswertschein in Wörgl, der von der Gemeinde eins zu eins zur Landeswährung herausgegeben wurde. Der Gegenwert in Schilling war bei der örtlichen Raiffeisenbank hinterlegt und ein Rücktausch in die Landeswährung war gegen eine Gebühr von zwei Prozent möglich. Inmitten eines deflationären Umfeldes mit hoher Arbeitslosigkeit erzielte die Gemeinde beeindruckende wirtschaftliche Erfolge. Der Bürgermeister Michael Unterguggenberger bezog sich auf die geldtheoretischen Erkenntnisse von Silvio Gesell. 1933 erfolgte ein Verbot durch die vorgesetzte Behörde in Kufstein auf Grundlage eines Gutachtens der österreichischen Nationalbank, in dem dargelegt wurde, dass die Gemeinde mit der Herausgabe von Geld ihre Befugnisse überschritten hätte³.

In einem Rechtsgutachten setzte sich Manfred Steinbach aus Bremen mit der geltenden Rechtslage in Deutschland auseinander und verwies auf einen Kommentar von Prof. Oswald Hahn: Hiernach wird „die Ausgabe von Scheinen, die nur beim Einkauf in bestimmten Geschäften in Zahlung gegeben werden können, selbst dann nicht von §35 des Bundesbankgesetzes erfasst ... , wenn darauf ein bestimmter Betrag angegeben wird. Das gilt auch für Geldersatz (Wertzeichen, Urkunden), die diese Funktion nur für einen räumlich und personell unbedeutenden und abgegrenzten Bereich haben.“⁴ Im Zuge der Globalisierung und anlässlich der Einführung des Euro als alleiniges gesetzliches Zahlungsmittel erscheint ein liberales Verständnis gegenüber der Geldordnung sachgemäß⁵. In der Praxis gibt es schon seit längerem Beispiele, die in diesem Sinne toleriert werden, so z. B. der Bethel-Euro in Bielefeld sowie eine Vielzahl von umlaufenden Münzen und Gutscheinen in Städten und Gemeinden. Dass große Unternehmen wie Lufthansa mit der Herausgabe von Bonusmeilen bereits die Milliarden-Euro-Grenze überschreiten, scheint die Europäische Zentralbank ebenso wenig zu tangieren wie die Aktivitäten der vielen anderen „Komplementärwährungen“, deren Zahl Bernard Lietaer mittlerweile auf 2.000 alleine in Europa schätzt⁶. Auch in einem Forschungsbericht der Deutschen Bundesbank ist davon die Rede, dass Parallelwährungen auch im größeren Maße „stabilitätspolitisch beherrschbar“⁷ sind. Im September 2001 starteten Manfred Steinbach und Dietlind Rinke die Initiative Roland Regional in der Region Bremen mit einem 5-Roland-Gutschein im Wert von 5 Euro.

Das Chiemgauer-Projekt folgte diesen Vorentwicklungen und begann im Herbst 2002 als Schülerunternehmen im Rahmen eines Oberstufenprojekts an der Waldorfschule Chiemgau in Prien am Chiemsee. Die sechs Schülerinnen hatten die Auswahl zwischen verschiedenen Ideen und entschieden sich für den Vorschlag, ein „regionales Gutscheinsystem“ zur Förderung regionaler Wirtschaftskreisläufe und gemeinnütziger Vereine zu etablieren. Begonnen wurde mit der eigenen Waldorfschule als Förderprojekt und der Einbindung von umliegenden Unternehmen. Beteiligte Unternehmen verpflichteten sich, einen Teil ihrer Chiemgauer-Umsätze zu sponsern, wenn Eltern und Lehrer bei ihnen mit dem Chiemgauer einkaufen. Der Chiemgauer Gutschein wurde dem Arbeitswertschein in Wörgl angelehnt, nur dass die Rücktauschgebühr nicht bei zwei Prozent, sondern auf fünf Prozent festgesetzt wurde und dass die „Aufwertungsmarken“ nicht monatlich, sondern quartalsweise aufgeklebt werden sollten. Desweiteren wurde eine Idee der Waldorfcard Schleswig-Holstein aufgegriffen, einen Bonus von drei Prozent direkt an einen fest definierten Förderzweck fließen zu lassen. Der Gutschein fügte mehrere bestehende Ideen zusammen mit dem Ziel, den Nutzen und die Anreize für die Beteiligten so zu gestalten, dass sich daraus ein Selbstläufer entwickeln würde⁸.

Als „Region“ wurde der Einzugsbereich der Schule definiert, der sich auf die Landkreise Rosenheim und

¹ vgl. Gelleri/Kopp 2000

² vgl. Gelleri/Mayer 2000

³ vgl. Schwarz 1951

⁴ vgl. Steinbach 2003

⁵ vgl. Hayek 1977

⁶ vgl. Kennedy / Lietaer 2004, S. 73

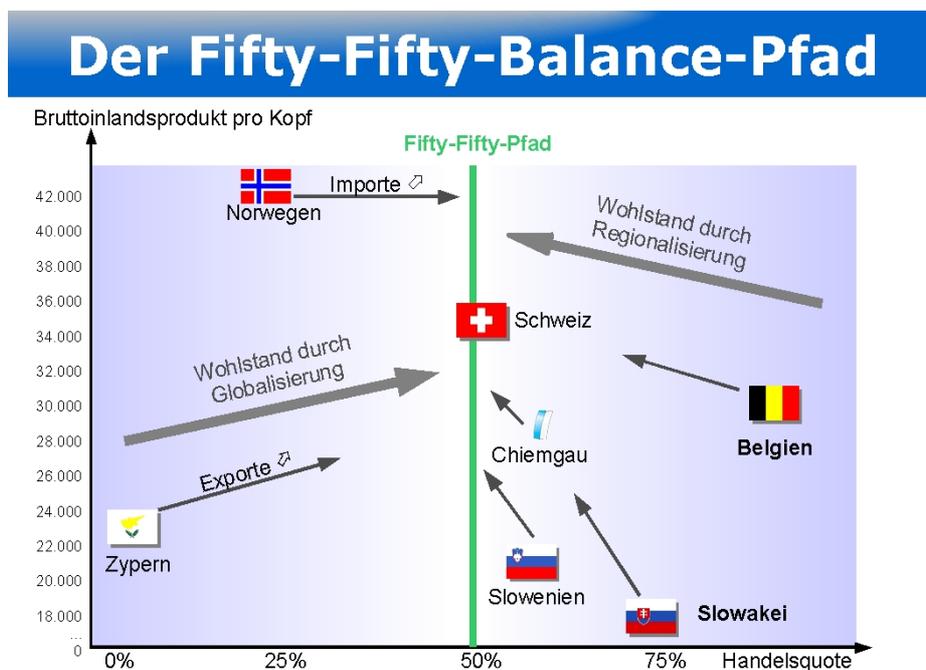
⁷ vgl. Rösl 2006, S. 5

⁸ vgl. Gelleri 2005b: In einer spieltheoretischen Analyse wird gezeigt, wie sich für die Beteiligten Vorteile zeigen, die zu einer wechselseitigen Verstärkung führen.

Traunstein erstreckt. Geografisch liegt der Chiemsee in der Mitte und im Süden bilden die Alpen eine natürliche Grenze. In den beiden Landkreisen leben etwa eine halbe Million Einwohner. Die regionale Wirtschaft ist geprägt durch drei Ressourcen: Milch, Fleisch und Holz. Zahlreiche Arbeitsplätze sind in der Erzeugung und Verarbeitung angesiedelt. Daneben gibt es Industrieunternehmen, die in den verschiedensten Branchen tätig sind. Im Konsumgüterbereich sind überregional Marken wie Marc'OPolo, Gabor, Kathrein, Chiemsee und Meggle bekannt. Der Chiemgau und das Inntal sind aufgrund ihrer Mischung aus Bergen und Seen als Urlaubsregion beliebt. Die Arbeitslosigkeit ist gering. Dies könnte zunächst gegen ein Regionalgeld-Projekt sprechen. Sieht man aber genauer hin, dann zeigen sich im Chiemgau etliche brachliegende Fähigkeitenpotenziale, die bereits möglichst früh entwickelt werden sollten und daher ist es kaum ein Zufall, dass das Chiemgauer-Projekt von einer Schule ihren Ausgang nahm. Die Annahme, dass es einer Region erst mal schlecht gehen müsse, um Innovationen wie das Regionalgeld einzuführen, kann genauso gut andersherum gesehen werden: Solange noch stabile regionale Kreisläufe und ein hoher Wertschöpfungsanteil in der Region vorhanden sind, sind die Rahmenbedingungen für die Einführung eines Regionalgeldes sehr günstig und dieser Baustein leistet wiederum einen Beitrag zur weiteren überdurchschnittlichen Entwicklung der Region.

Ziele und Prinzipien des Chiemgauer

Kernziel des Chiemgauer ist der Impuls zu einer kooperationsorientierten Wirtschaftsweise in einer Balance von Globalisierung und Regionalisierung. Jede Region bietet Möglichkeiten zur Wertschöpfung in Kernbereichen wie Lebensmittel- und Energieerzeugung, Bauen, Handwerk, Dienstleistungen, Mobilität, Gesundheit und Erholung. Leider liegen für die Regionen innerhalb Deutschlands keine zuverlässigen Daten vor, allerdings können aus Handelsquoten der EU-Staaten und der Bundesländer Rückschlüsse auf das Potenzial regionaler Wertschöpfung gezogen werden⁹. Das Potenzial zur Selbstversorgung einer Region mit einer halben bis einer Million Einwohnern liegt demnach grob geschätzt bei 50%. Eine solche Selbstversorgung erreichen viele Regionen in der Schweiz. Die Region Chiemgau und ähnliche Regionen im westdeutschen Raum sowie in Slowenien, in Frankreich, Italien, Luxemburg und Österreich kommen diesem Ideal recht nahe. Auch in skandinavischen Ländern ist das Verhältnis relativ gesund, wobei es zum Beispiel in Norwegen erhebliche Exportüberschüsse gibt, die längerfristig einen Ausgleich finden müssen. In Norwegen wird zwar viel exportiert, aber zu wenig importiert und da ist die Globalisierungsstrategie durch mehr Importe abzurunden. In Einzelfällen ist die Handelsquote sehr niedrig, was für eine verstärkte Strategie der Globalisierung spricht, vor allem, wenn im Fall von Zypern ein Importüberschuss vorherrscht. Regionen mit hohem Regionalisierungspotenzial finden sich in ganz Europa sowohl bei ärmeren Ländern wie der Slowakei oder wohlhabenden Ländern wie Belgien und Ost-Deutschland. Idealerweise bewegen sich Regionen auf einem „Fifty-Fifty-Pfad“ vorwärts, also einem Handelsanteil von etwa 50% bezogen auf den Güteraustausch der Regionen in einem Land.



⁹ vgl. WKO-Statistik 2007

Mikroökonomisch lassen sich die Vorteile einer Regionalisierungsstrategie gut begründen: Der regionale Bezugsraum erleichtert durch die räumliche Nähe den persönlichen Kontakt und wirkt damit potenziell vertrauensbildend. Gute Marktchancen eröffnen sich bei Leistungen, die kundennah und in hoher Qualität erbracht werden, z. B. im Energie-, Dienstleistungs- und Lebensmittelgewerbe. Regionale Netzwerke mit leichten Marktzugängen und stabilen Absatzmärkten können die Erfolgswahrscheinlichkeit von Existenzgründungen und Investitionen erhöhen und das Risiko von Kapitalausfällen senken. Die ethische Verbundenheit von Investoren mit ihrer Heimatregion kann weiterhin in einer Anpassung der Renditeerwartungen an die Wachstumspotenziale der Region münden, die in anonymen Kapitalmärkten keine Rolle spielen würden¹⁰. Ein Regionalgeld kann eine Regionalisierungsstrategie hervorragend unterstützen, so dass eine ausgewogene Handelsquote von 50% erreicht werden kann.

Funktionsweise des Chiemgauer

Der Chiemgauer Gutschein wird in Werten von 1 bis 30 Euro an zahlreichen Servicestellen in den Landkreisen Rosenheim und Traunstein ausgegeben. Nutzer können Unternehmen und Vereine sein oder auch Banken oder Gemeinden. Entscheidend ist die Nähe zu den einkaufenden Verbrauchern. Anfangs waren Chiemgauer Gutscheine 1 zu 1 in bar erhältlich, so dass sich der Gegenwert der ausgegebenen Chiemgauer in den Kassen gesammelt haben. Aufgrund der zunehmenden Transaktionszahl erfolgt nunmehr eine bargeldlose Abwicklung durch Abbuchung des Gegenwerts vom Euro-Girokonto der Verbraucher. Dazu bestellt der Verbraucher / die Verbraucherin einmalig die sogenannte „Regiocard“ und wird kostenfrei Förder-Mitglied im Verein Chiemgauer e. V. Durch die Mitgliedschaft wird der Personenkreis der Chiemgauer-Nutzer eingeschränkt, so dass eine „zeitliche, persönliche und regionale Begrenzung“ des Chiemgauer gegeben ist. Rechtlich dient diese Konstruktion zur eindeutigen Abgrenzung zum gesetzlichen Zahlungsmittel Euro.

Neben diesem rechtlichen Aspekt wird über die Regiocard der eigentliche Nutzen für den Verbraucher erfasst: Er darf einen Verein auswählen, der mit 3% des Tauschbetrages gesponsert wird. Die 3% werden von den teilnehmenden Unternehmen getragen. Durch die Zahlung mit Chiemgauer wird somit ein Verein der eigenen Wahl gefördert, ohne dass dem Verbraucher direkt Mehrkosten entstehen. Für Fans eines Sportclubs, Eltern einer Bildungseinrichtung, Besucher einer Kultureinrichtung ergibt sich somit ein unmittelbarer Wert durch den Einkauf, da deren ideeller Zweck finanziell unterstützt wird.

Wer Euro in Chiemgauer tauscht, soll sie innerhalb von drei Monaten ausgeben. Der Chiemgauer ist bewusst so angelegt, dass er zügig von Hand zu Hand wandert. Durch die Erhöhung der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes soll die Effizienz des Zahlungsmittels für alle Beteiligten erhöht werden. Verbraucher tauschen immer nur so viel Chiemgauer, wie sie innerhalb der nächsten zwei bis vier Wochen zum Ausgeben brauchen. Jeweils zum Quartalsanfang wird der Gutschein „alt“. Mit einer Klebmarke im Wert von zwei Prozent des Gutscheinwerts verlängert sich die Gültigkeit um ein weiteres Quartal. Pro Jahr entstehen bei ständiger Verwendung der Chiemgauer im regionalen Kreislauf Geldhaltungskosten in Höhe von acht Prozent. Dahinter steht die Idee, das Geld ständig im Umlauf zu halten ("Umlaufsicherung"), einen regelmäßigen Impuls für das Verwenden des Geldes zu geben ("Umlauf-Impuls"). Eine solche Abwertung wird auch als Demurrage bezeichnet, diese Art von Geld gerne auch als "Schwundgeld"¹¹.

Die teilnehmenden Unternehmen verbuchen und versteuern den Chiemgauer wie Euro-Bargeld. Entweder verwenden sie die Chiemgauer-Einnahmen für geschäftliche oder private Ausgaben oder überzählige Chiemgauer werden in Euro zurück getauscht. Da der Rücktausch fünf Prozent des Gutscheinwertes kostet, ist der finanzielle Anreiz hoch, die Chiemgauer weiter auszugeben. Dadurch wird die regionale Wertschöpfung angeregt. Die Möglichkeit, in Euro zurück zu tauschen, gibt den Unternehmen zunächst eine Sicherheit, stets liquide sein zu können. Bei zunehmenden Umsätzen bevorzugten Unternehmen allerdings, erwirtschaftete Chiemgauer im Umlauf zu halten.

Seit Mitte 2006 können die beteiligten Unternehmen Chiemgauerumsätze auch bargeldlos abwickeln. Mit dem elektronischen Chiemgauer eröffnen sich weit reichende Möglichkeiten für die Verrechnung größerer Beträge, der automatisierten Abwicklung und dem Sparen und Leihen in Kooperation mit Banken.

Der elektronische Chiemgauer (eChiemgauer) hat die gleichen Regeln wie der Chiemgauer Gutschein:

- Beim Einkauf werden automatisch 3% für den Verein berücksichtigt.
- Das Aufbewahren des Chiemgauer kostet täglich 0,02% oder jährlich 8%. In den ersten 30 Tagen

¹⁰ vgl. Binswanger 2006, S. 128 zum "Prinzip der Gegenseitigkeit" in der "Zinstheorie" von Rudolf Steiner

¹¹ In einer Übersetzung des Komplementärwährungsexperten Miguel Hirota wurde daraus „Schwundgeld“, was das Anliegen der Initiatoren vielleicht am besten trifft.

- des Geldeingangs wird kein Umlauf-Impuls berechnet.
- Beim Rücktausch werden 5% Regionalbeitrag fällig.
- Im Unterschied zum Gutschein kann ein „Parkkonto“ eingerichtet werden, mit dem die Zahlung des Umlauf-Impulses umgangen werden kann. Geparkte Chiemgauer werden von der Bank wieder weiter verliehen, die dann wieder dem Umlauf-Impuls unterliegen.

Der Einkauf mit eChiemgauer erfolgt mit der Chiemgauer Regiocard, die jeder Verbraucher bereits zum Abholen der Gutscheine erhalten hat. Für den Verbraucher funktioniert der Ablauf genauso wie mit einer ec-Karte mit Unterschrift. An der Kasse wird die Karte durch ein Kartenlesegerät gezogen und der Beleg wird vom Verbraucher unterschrieben. Das Geld wird vom Eurokonto des Verbrauchers abgebucht. Die Zahlungsweise für die Verbraucher ist äußerst bequem und er löst lediglich die Umwandlung von Euro in Chiemgauer aus, ohne dass er selbst im Besitz von Chiemgauer ist. 3% des Einkaufsbetrages fließen an den vom Verbraucher gewählten Verein.

Damit die eChiemgauer den Anbietern gutgeschrieben werden können, benötigen sie ein extra Girokonto bei einer Kooperationsbank der Regiogeld-Initiative. Die Anbieter vereinbaren mit der Regiogeld-Initiative, dass die Buchungen auf diesem Konto anhand der Chiemgauer-Regeln ausgewertet werden. Erhält der Anbieter eine Guthchrift und überweist er daraufhin die Chiemgauer an weitere Chiemgauer-Unternehmer, entstehen außer geringen Buchungsgebühren keine prozentualen Abzüge. Lässt der Anbieter die Guthaben auf seinem Konto liegen, werden 0,02% pro Tag berechnet. Überweist der Anbieter die Chiemgauer auf ein Eurokonto, wird ihm der Regionalbeitrag abgezogen. Der Beitrag an die Vereine und der Regiogeld-Initiative wird also dynamisch berechnet und im Gegenzug erhält er die Leistungen der Vereine und der Regiogeld-Initiative. Die Kosten bewegen sich zwischen den Gebühren für ec-Karten und Kreditkarten. Je mehr Chiemgauer die Anbieter wieder im regionalen Netzwerk ausgeben, desto näher sind die Kosten im ec-Karten-Bereich und je mehr die Anbieter Chiemgauer in Euro zurücktauschen, desto eher entsprechen die Kosten ähnlich denjenigen eines Kreditkartenunternehmens. Die Entscheidung, ob ein Unternehmer dieses Zahlungsmittel einsetzt, hängt ganz entscheidend vom Zusatzertrag durch dieses Zahlungsmittel ab. Beim Chiemgauer kommt noch hinzu, dass das soziale Sponsoring für die Vereine auf das Image der beteiligten Anbieter positiv zurückwirkt, auch wenn die tatsächlichen Kosten durch die konsequente Weitergabe von Chiemgauer sehr gering sind. Ein weiteres schlagkräftiges Argument für das Zahlungsmittel Chiemgauer ist der Verbleib der Gebühren in der Region, denn die Vereine und die Regiogeld-Initiative gibt die Chiemgauer wieder in der Region aus, während die Kreditkartenprovisionen ausnahmslos aus der Region abfließen.

Der große Vorteil des elektronischen Chiemgauer ist die bequeme Abrechnung, die vor allem bei Buchhaltern und Steuerberatern Gefallen findet. Die Kassenführung entfällt, jede Buchung ist nachvollziehbar und die Verbuchung erfolgt als "Bankkonto", also unter einem ganz gewöhnlichen Buchungskonto. Die Kosten für den eChiemgauer sind auf dem Kontoauszug sichtbar und die Leistungen und Kosten einzeln aufgeschlüsselt.

Für die Zentralbank ist der elektronische Chiemgauer absolut transparent, da jeder eChiemgauer als Sichtguthaben-Euro bei einer Geschäftsbank in die Geldmenge M1 einfließt. Die Banken können nun Regiogeld-Produkte vermarkten, ohne dass sie selbst in die Produktinnovation Regiogeld investieren müssen. Es reicht aus, ein normales Eurokonto anzubieten. Vor allem regionale Banken können sich durch das Angebot eines Regiogeld-Kontos profilieren.

Die Zukunft des Chiemgauer wird sicherlich verstärkt im elektronischen Chiemgauer liegen, da der organisatorische Aufwand für alle Beteiligten, insbesondere auch für die Herausgeber sehr gering ist, der rechtliche Status geklärt ist, der Erklärungsaufwand für die Verbraucher gering ist und sowohl Kleinbeträge als auch große Summen ohne großen Aufwand abgewickelt werden können. Der Gutschein wird allerdings bei geringen Umsätzen, auf Bauernmärkten, auf Vereinsveranstaltungen, bei Festen und als Geschenk weiterhin eine Rolle spielen. Auch persönliche Präferenzen der Verbraucher für Kartenzahlung oder Bargeld wirken sich auf das Verhältnis des Gutscheins zum elektronischen Chiemgauer aus.

Erfolge des Chiemgauer

Da für die Vereine genau nachvollziehbar ist, dass bei einem Umsatz drei Prozent an sie gehen, werben sie sehr aktiv für die Nutzung des Zahlungsmittels Chiemgauer. Die Zahlen zeigen sehr deutlich, dass das Ziel der "Förderung gemeinnütziger Vereine in der Region" sehr gut erreicht wird (siehe Abbildung 1). Doch auch bei der Bildung regionaler Wirtschaftskreisläufe entwickelt sich die Chiemgauer-Initiative: Im ersten Jahr wurden fast alle Chiemgauer sofort zurück getauscht. Im dritten Jahr gaben die Unternehmer gemäß einer Befragung durch die Universität Lüneburg bereits die Hälfte der eingenommenen Chiemgauer wieder aus¹². Bei einer erneuten repräsentativen Befragung von Unternehmen im Jahr 2006 durch die Universität

¹² vgl. Herrmann 2005

München erhöhte sich der Anteil der Chiemgauer, die weiter ausgegeben wurden, auf 62%¹³. Die Chiemgauer-Umsätze steigen vor diesem Hintergrund noch stärker als der Eintauch von Euro in Chiemgauer durch die Verbraucher. Bei einer qualitativen Befragung der Verbraucher durch die Universität Wien wurde desweiteren eine hohe bis sehr hohe Zufriedenheit bei den Verbrauchern festgestellt. Besonders interessant ist die Zahl der Neuumsätze, also wieviel die Verbraucher bei neuen Unternehmen ausgegeben haben und das waren immerhin ein Viertel der Chiemgauer-Umsätze¹⁴. Die Unternehmerbefragung ergab fast genau das gleiche Ergebnis, so dass mit 25% Neukundenanteil eine empirisch relativ verlässliche Zahl vorgewiesen werden kann, die bei der Berechnung des Nutzens für die Anbieter sehr wichtig ist. Es ergeben sich folgende Vorteile für die beteiligten Gruppen:

- Der Verbraucher hat keinerlei Kosten durch das Regiogeld, wenn er nur so viel Chiemgauer eintauscht, wie er zum Ausgeben braucht. Ein Verein eigener Wahl wird unterstützt und dadurch entsteht ein ideeller Nutzen, der oft einen höheren "Wert" besitzt, als ein paar Cent Rabatt.
- Hohe Schenkbereitschaft zur Freude aller Beteiligten: Über Bonuskarten werden durchschnittlich 0,5% an die Verbraucher rückvergütet, beim Chiemgauer sind es 3%, die an die Vereine gestiftet werden. Viele Unternehmen vor allem im Lebensmittelbereich sehen durch den gemeinnützigen Zweck überhaupt erst den Anlass mitzumachen, da ihnen der Wettbewerb über Rabatte suspekt ist. Während Rabattkarten oft nur kurzfristig genutzt werden, sind Verbraucher beim Chiemgauer immer intensiver dabei, da sie darin einen "Sinn" sehen und das zunehmende Angebot aktiv nutzen.
- Die Vereine erhalten über die Verbraucher viele kleine Summen, die sich im Laufe des Jahres zu einer ansehnlichen Fördersumme auswachsen. Ob nun 100, 1.000 oder 3.000 Chiemgauer, fast alle Vereine wissen solche Begünstigungen zu schätzen. Der damit verbundene Aufwand ist bei fast Null, denn es muss nur ab und zu die Möglichkeit bekannt gemacht werden, welche Vorteile die Verwendung von Chiemgauer dem Verein bringt. Ehrenamtlich arbeitende "Chiemgauer-Beauftragte" in den Vereinen arbeiten gezielt an einem Wachstum der Begünstigung. Derzeit nutzen etwa zwei Prozent aller Vereinsmitglieder den Chiemgauer. Bei den beiden ersten geförderten Vereinen nutzen nach drei Jahren immerhin schon 20% der Vereinsmitglieder das regionale Geld. Sollten die anderen Vereine eine ähnliche Entwicklung vollziehen, könnten in fünf Jahren fünf Prozent der Haushalte in den Landkreisen Rosenheim und Traunstein beim Chiemgauer involviert sein.
- Die Anbieter zahlen im Wesentlichen die Kosten des Regiogeld-Systems und dennoch entsteht ein positiver Netto-Nutzen, der über Neukundeneffekte generiert wird¹⁵
- Kosten für Umlauf-Impuls: Den Umlauf-Impuls zahlen in der Regel Anbieter, die nach mehrfachen Weitergaben alternde Chiemgauer erhalten haben. Die Kosten betragen pro Unternehmen 1 Chiemgauer pro Monat, übrigens der mit Abstand kleinste Kostenfaktor in den teilnehmenden Unternehmen. Warum ausgerechnet dieser Kostenbestandteil zum Teil heftige Kritik durch einzelne Ökonomen hervorrufft¹⁶, verwundert nicht zuletzt diejenigen, die diese Kosten tragen, denn etwa 90% der beteiligten Unternehmer geben an, dass sie den Alterungseffekt sinnvoll finden, darunter auch sehr viele, die zu Anfang der Teilnahme noch skeptisch waren¹⁷.
- Die Kommunen profitieren doppelt durch das Regiogeld, denn die Vereine in der Gemeinde sind ohne ihr Zutun besser ausgestattet und die Ertragslage der Anbieter wird besser und damit steigen regionale Steuereinnahmen. Durch die aktive Teilnahme können Kommunen als Motor für die Verbreitung des Regiogeldes wirken und erhöhen das regionale Gemeinwohl.
- Die Umwelt wird weniger belastet durch kurze Transportwege. Durch den Bezug regionaler Produkte wird die Entstehung von Treibstoffgasen verringert, wobei eine Gesamt-Quantifizierung aufgrund der Komplexität der Berechnung noch nicht erfolgen konnte. In Einzelfällen kann jedoch der ökologische Effekt demonstriert werden. So wird durch den Konsum regionalen Apfelsafts durch die Verringerung von Transportwegen zwischen 400 und 600 Kilometer etwa ein Kilogramm an CO₂ gegenüber überregionalen Apfelsäften eingespart. Ähnliche Effekte zeigen sich bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen wie Käse, Honig oder Bier.

Negative Effekte sind übrigens keine belegt. Das liegt vor allem auch an der Freiwilligkeit der Teilnahme am Chiemgauer-System. Wer sich keinen Vorteil vom Chiemgauer verspricht, macht nicht mit oder steigt wieder aus. Hier sprechen die Fakten für den Chiemgauer, denn die „Ausstiegsrate“ liegt unter einem Prozent, während die Zuwachsraten bei Unternehmen gut über 50% liegen.

¹³ vgl. Großschmidt 2006

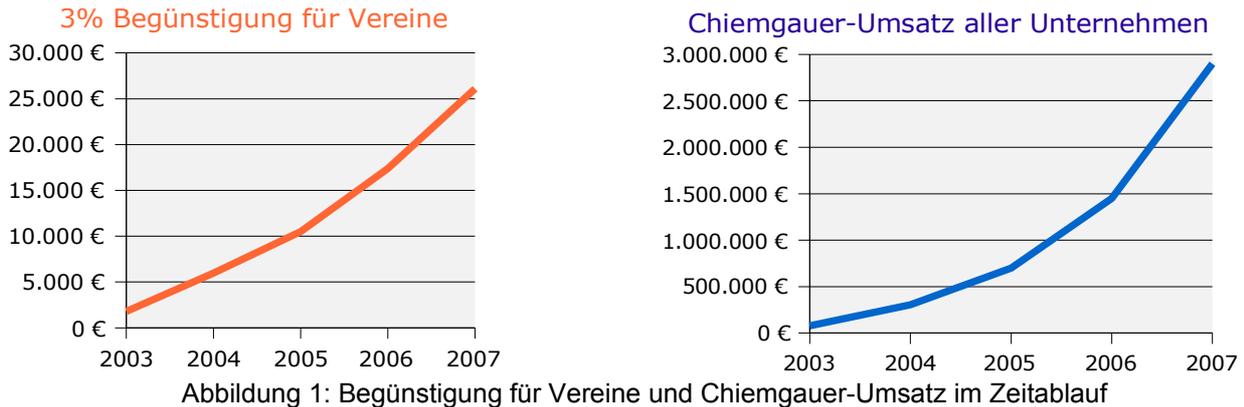
¹⁴ vgl. Meßenzehl 2005

¹⁵ zur Berechnung siehe im Abschnitt „Rechnet sich der Chiemgauer?“

¹⁶ vgl. Rösl 2006

¹⁷ vgl. Herrmann 2004, S. 77 und Großschmidt 2007

Zahlen und Fakten zum Chiemgauer

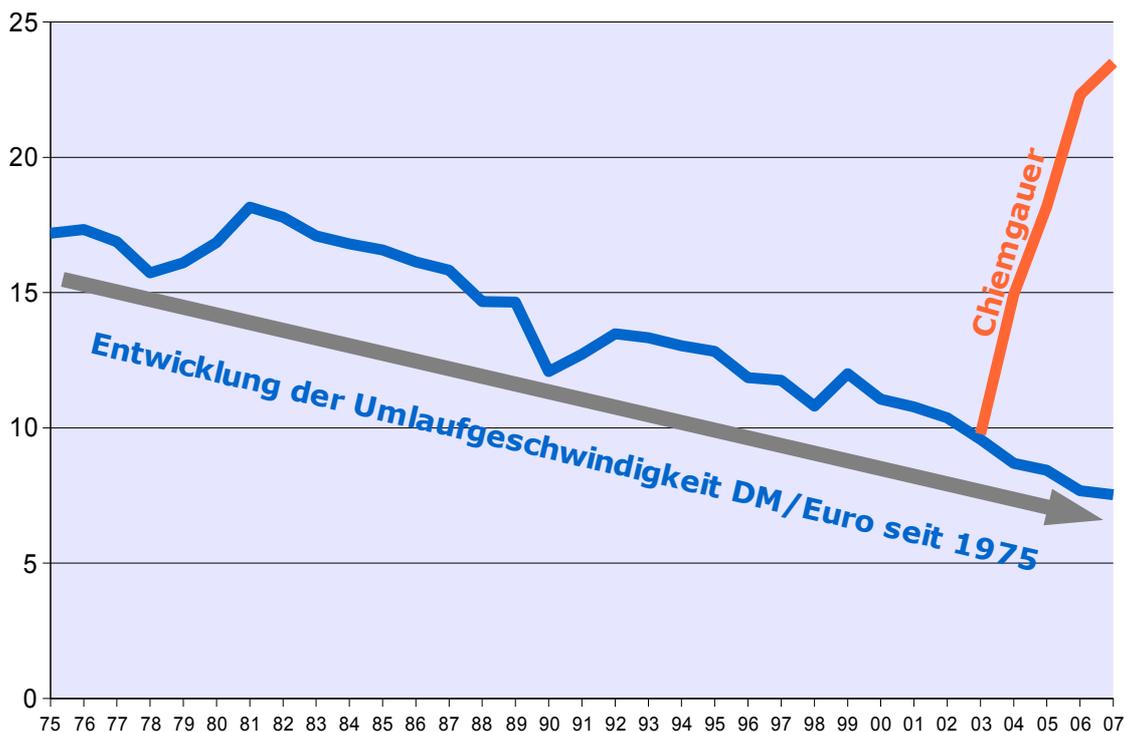


Die linke Grafik zeigt die Begünstigung für die beteiligten Vereine pro Jahr. Im Jahr 2003 wurden 60.000 Euro in Chiemgauer getauscht, daraus resultieren 3 % für die Vereine bzw. 1.800 Chiemgauer. Im Jahr 2005 lag die Begünstigung bei 10.500 Euro und im Jahr 2006 erfolgt eine weitere Steigerung auf 16.500 Euro.

Noch dynamischer entwickeln sich die Umsätze der beteiligten Anbieter. Anbieter sind überwiegend Unternehmen, aber auch Landwirte oder kulturelle Einrichtungen. Im Jahr 2003 wurden von den Anbietern 70.000 Chiemgauer umgesetzt, im Jahr 2006 waren es knapp 1,5 Millionen Chiemgauer. Es sind zwar viele neue Unternehmen hinzu gekommen, doch auch die Chiemgauer-Umsätze pro Unternehmen entwickeln sich nach oben.

Aus den „Eckdaten“ wird zum einen die dynamische Entwicklung des insgesamt noch sehr kleinen Chiemgauer-Projekts deutlich. Aus einem Schülerunternehmen, das anfangs einen Umtausch von monatlich 6.000 Euro bewältigte, wurde eine Bürger-Initiative, die monatlich 100.000 Euro und mehr bewegt. Alle anderen Eckdaten kann die Regiogeld-Initiative tagesgenau ermitteln.

Die Umlaufgeschwindigkeit des Chiemgauer errechnet sich aus dem Chiemgauer-Umsatz geteilt durch die im Jahresdurchschnitt umlaufende Chiemgauer-Menge. Beim Euro ist die Berechnung ähnlich, wobei es etwas schwieriger ist, die „Umsätze“ einer Volkswirtschaft zu ermitteln, da das Bruttoinlandsprodukt lediglich die Wertschöpfungszuwächse enthält und nicht die Gesamtumsätze der Unternehmen. Hier ist der Bruttoproduktionswert ein besserer Indikator, der der obigen Berechnung zur besseren Vergleichbarkeit zugrunde gelegt ist. Bei der Berechnung der Umlaufgeschwindigkeit wird meist Bezug genommen auf reale



wirtschaftliche Vorgänge: Welche reale Wirtschaftsleistung bewirkt eine Währungseinheit?

Abbildung: Umlaufgeschwindigkeit DM/€ seit 1975 (Blau)

versus Umlaufgeschwindigkeit des Chiemgauer (Orange)

Bis in die 70er Jahre war die Umlaufgeschwindigkeit der DM sehr stabil. Eine DM ging durchschnittlich zwischen 16 und 18 mal im Jahr von einer Hand zur anderen, aber seit 30 Jahren sinkt der Umlauf Jahr für Jahr. Die Notenbank gleicht dies durch das Nachdrucken von Geld einfach aus. Seit der deutschen Einheit hat sich die wirtschaftliche Leistung verdoppelt, aber die Geldmenge verdreifacht, doch wo ist dieses Geld geblieben? Dieses zusätzlich gedruckte Geld sammelt sich vor allem an den Finanzmärkten in Form von Spekulationsgeld. Das Bargeld vermuten Geldtheoretiker zum großen Teil auf Schwarzmärkten. Die peripheren Regionen bluten dagegen aus und sehr stark spüren das die ostdeutschen Bundesländer, aber auch ländliche Regionen.

Nach einem Jahr war der Chiemgauer noch vergleichbar zum Euro, im zweiten Jahr lag die Umlaufgeschwindigkeit doppelt so hoch, im dritten Jahr dreimal so hoch und im vierten Jahr zeichnet sich ein Faktor 3 bei der Umlaufgeschwindigkeit ab. Der Chiemgauer wird somit drei Mal effizienter eingesetzt als ein Euro.

Die Umlaufgeschwindigkeit des Chiemgauer ist ähnlich hoch wie zu Zeiten der DM in den 70er Jahren. Der Chiemgauer hat über die letzten vier Jahre lediglich eine stetig hohe Fließgeschwindigkeit entwickelt und in Wirklichkeit ist die DM und der Euro immer langsamer und träger geworden.

Der Glaube in der Ökonomie sitzt derzeit sehr tief, dass die Umlaufgeschwindigkeit des Euro stetig weiter herabsinkt und dass das alles kein Problem ist. Die Europäische Zentralbank würde vermutlich in Erklärungsnot kommen, wenn die Umlaufgeschwindigkeit des Euro von derzeit sieben plötzlich wieder auf einen Wert um die 14 anspringen würde. Regiogelder bieten hier eine hervorragende Möglichkeit zu einer schrittweisen Verstetigung auf einem hohen Niveau und damit zu einer Stabilisierung der wirtschaftlichen Entwicklung. Die Notenbanken könnten in diesem Prozess Geld aus dem Markt nehmen und die hohe Liquidität an den Finanzmärkten würde zurückgehen. Die Gefahr des Wachstums und Platzens von Seifenblasen würde sich minimieren. Regiogelder sind damit eine wunderbare Feinjustierung der Geldpolitik. Doch wollen wir uns keinen Illusionen hingeben, aber auch die Hoffnung nicht verlieren. Berühmte Ökonomen wie John Maynard Keynes und Irving Fisher haben nicht VOR dem Platzen der Seifenblasen das Schwundgeld schätzen gelernt, sondern erst danach, als beide große Vermögen an den Aktienmärkten verloren haben. Danach haben sie Theorien zur Umlaufgeschwindigkeit entwickelt, die zuvor Silvio Gesell nahezu komplett ausgearbeitet hatte.

Zunächst wollen wir uns auf eine regionalwirtschaftliche Betrachtung beschränken. Von einer positiven Wirkung des Chiemgauer auf die Region kann ausgegangen werden, wenn in der Region real mehr Umsätze zustande kommen als dies ohne Regionalgeld der Fall wäre.

Theoretische Grundlage hierfür ist die Fisher'sche Quantitätsgleichung: Geldmenge M mal Umlaufgeschwindigkeit V = Produktionsmenge Q bewertet jeweils in Preisen P . Untersuchen wir nun beim Chiemgauer die einzelnen Variablen:

1. **V**: Die Umlaufgeschwindigkeit des Chiemgauer ist signifikant um etwa den Faktor 4 höher als beim Euro.
2. **M**: Der größte Teil des Umsatzes stellt eine Substitution des bisher in Euro abgewickelten Umsatzes dar. Zum einen Zum einen Zum einen Zu unterscheiden sind drei Qualitäten der Leistungserbringung:
 - a) Drei Viertel der Leistung wird wie bisher auch durchgeführt (75%)¹⁸.
 - b) Es findet eine intraregionale Verlagerung von einem Unternehmen zum anderen statt (ca. 10%)¹⁹.
 - c) Innerhalb des inländischen bzw. des EU-Binnenmarktes erfolgt eine interregionale Verschiebung mit der Folge der Verkürzung von Transportwegen (etwa 5%).
Diese „substituierte Wertschöpfung“ wird mit einer **kleineren Geldmenge** umgesetzt. Die von der Zentralbank nachgefragte Geldmenge wird indirekt reduziert und zwar nach der Formel: Regiogeld-Menge mal erhöhter Faktor der Umlaufgeschwindigkeit.
3. **Q**: Etwa ein Zehntel Umsätze sind „neu“ und stellen eine Auswirkung der erhöhten Umlaufgeschwindigkeit auf die Wertschöpfung dar. Hier sind zwei Arten zu unterscheiden:
 - a) Der Import von Gütern außerhalb der EU wird durch regionale Wertschöpfung im Chiemgau

¹⁸ vgl. Meßenzehl 2005, S. 80 und S. 88 sowie eigene Erhebungen auf Basis der ermittelten Neukundenzahlen aus Großschmidt 2006

¹⁹ Die geschätzte Zahl in Klammern bedarf der weiteren empirischen Überprüfung!

substituiert. Ein Beispiel ist Pflanzenöl, das Erdöl von den OPEC-Staaten ersetzt oder auch Reparaturen, die zur Reduktion von Importen aus Fernost dient.

b) Durch völlig neue Wertschöpfung können neue Bedürfnisse erfüllt, hochwertigere Güter nachgefragt oder neue Investitionen getätigt werden. Unternehmer mit zusätzlichen Umsätzen und deren Mitarbeiter sind Nachfrager, die ohne Regionalgeld nicht die dazu nötige Kaufkraft besitzen würden.

4. **P:** Es erfolgt keine Preisdifferenzierung weder preiserhöhend durch die Kosten der Chiemgauer-Teilnahme noch preissenkend durch den im Anschluss dargestellten positiven Netto-Nutzen für die Unternehmen. Bei erheblich höheren Umsatzanteilen als heute könnte eine Verbilligung regionaler Güter im einstelligen Prozentbereich mit gleichzeitiger Verteuerung überregionaler Güter in gleicher Weise die Folge sein, wobei das Preisniveau insgesamt von dieser Akzentverschiebung unberührt bleiben dürfte.

Rechnet sich der Chiemgauer?

Dass die teilnehmenden Vereine vom Chiemgauer durch die 3%-Regelung profitieren und dass es ihnen zunehmend gelingt, Mitglieder zur Nutzung des Chiemgauers zu motivieren, ist relativ leicht nachvollziehbar. Eine nachhaltige Stabilität des Regiogeld-Systems muss allerdings bei denjenigen erreicht werden, die die Kosten tragen: den teilnehmenden Unternehmen. Wie stellen sich also die Kosten für den Chiemgauer zu den damit erzielten Erträgen? Rechnet sich die Teilnahme?

Ertrag und Kosten des Chiemgauer

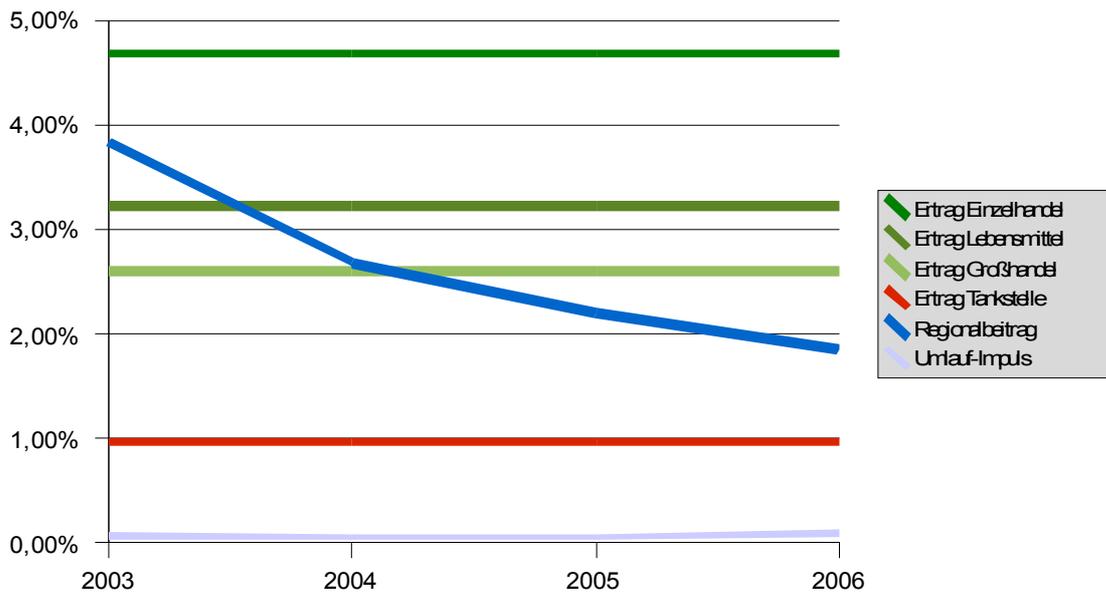


Abbildung 2: Kosten und Erträge des Chiemgauers

Die Grafik zeigt auf der einen Seite, was 1 Chiemgauer Umsatz kostet. Hierbei fallen der Regionalbeitrag und der Umlauf-Impuls an, seit 2006 kommen noch geringe Mitgliedsbeiträge hinzu. Anfangs wurden die eigenommenen Chiemgauer komplett zurückgetauscht, doch schon nach wenigen Wochen begannen die Unternehmer, ihre Chiemgauer wieder auszugeben. Erst einen kleinen Teil der Chiemgauer-Umsätze und dann immer mehr. Der Regionalbeitrag als größter Kostenfaktor sank durch die zunehmende Weitergabe von Chiemgauer auf knapp zwei Prozent. Gleichzeitig "stiegen" die Kosten für den Umlauf-Impuls, da jeweils am Quartalsende Verlängerungsmarken erworben werden müssen. Der Anstieg ist jedoch weitaus geringer als das Absinken der relativen Kosten des Regionalbeitrags, so dass sich insgesamt die Kostenrelation stetig verbessert hat.

Der „Ertrag“²⁰ richtet sich danach, wie viele Neukunden das Unternehmen hat und wie hoch die Marge ist. Die Kosten in einem Schwimmbad bestehen größtenteils aus fixen Kosten unabhängig von der Besucherzahl. Die Kosten für das Gebäude, für das Personal und für Reinigung und Erwärmung des Wassers sind bei einer Besucherzahl von 100 oder 300 ziemlich gleich. Kommt ein zusätzlicher Besucher, liegt der „Ertrag“ bei 100%, der zur Deckung der fixen Kosten verwendet werden kann. Bei einem Restaurant müssen die Kosten für die Lebensmittel und Getränke für den zusätzlichen Gast berücksichtigt werden, der durchschnittliche Rohertrag wird mit 46 % beziffert²¹. Sehr viel geringer sind die Margen im Lebensmittelbereich mit einer Rohertragsquote von 13,4%. Im Durchschnitt liegt der Einzelhandel bei einer Rohertragsquote von knapp 20%. Ganz klein sind die Margen bei Tankstellen mit 3 bis 4%.

Ein Neukundenanteil von 25% ist nicht überall das Gleiche wert, sondern dieser hängt unmittelbar mit dem branchenspezifisch erzielten Rohertrag zusammen. Multiplizieren wir den Neukudentanteil mit der Rohertragsquote verbleiben einem Unternehmen zwischen 2,6% und 4,7% als zusätzlicher Ertrag, der ohne Chiemgauer-Teilnahme nicht zustande käme.

Der Netto-Nutzen errechnet sich aus diesem Ertrag abzüglich der Kosten für die Teilnahme. Wie die Grafik zeigt, hat sich der Chiemgauer anfangs vor allem für den normalen Einzelhandel gelohnt, ab dem zweiten Jahr dann auch für Lebensmittelgeschäfte und erst seit kurzem wird der Chiemgauer auch für den Großhandel interessant. Besonders profitieren dabei Unternehmen, die aktiv ihre Chiemgauer wieder ausgeben. Zwei Drittel der Chiemgauer-Unternehmer tauschen gar nicht zurück und weitere 25% nur sehr wenig²².

²⁰ Die Verwendung erfolgt analog dem betriebswirtschaftlichen „Deckungsbeitrag I“ als Differenz von Umsatz und produktbezogenen variablen Kosten.

²¹ Vgl. Branchenreport Dresdner Bank 2004 zur Branche „Gastronomie“

²² gemäß Datenbankauswertung vom 31.12.2006

Beim bisherigen Gedankengang ist eine 100%-Akzeptanz unterstellt. Dies ist im Einzelhandel auch gängig und für die Verbraucher am einfachsten. Zwischen Unternehmen und ihren Mitarbeitern und Zulieferern gibt es oftmals Quotierungen wie z. B. 50% des Zahlungsbetrags in Regionalgeld. Dadurch verbessert sich die Kosten-Nutzen-Relation noch weiter. So können auch in Branchen mit sehr niedrigen Margen Lösungen gefunden werden, z. B. bei Lagerhäusern, die Heizöl nur zum Teil in Regionalgeld akzeptieren.

Durch den hohen Anreiz, Chiemgauer auszugeben, entfalten sich immer mehr Wertschöpfungsketten und – kreisläufe. An vielen Stellen kann beobachtet werden, wie sich kreative neue Angebote entwickeln, die aufgrund der aktiv nach Chiemgauer-Akzeptanz suchenden Nachfrage geweckt werden. In der überwiegenden Zahl der Fälle handelt es sich um „produktivitätsfördernde“ Geschäftsbeziehungen, die entweder bestehende Kapazitäten besser auslasten oder die Arbeitsteilung in der Region erhöhen.

Regionalentwicklung mit Regionalgeld

Die kleinen Brüder und Schwestern des Euro

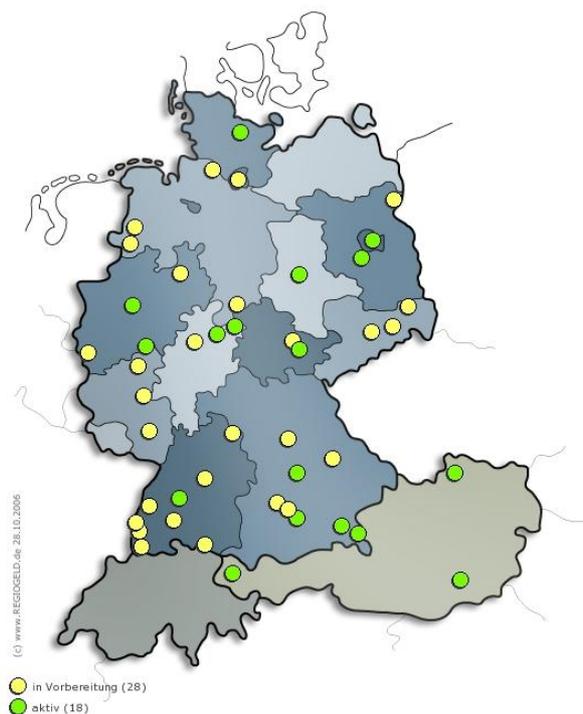


Abbildung 3: Regio-Initiativen im deutschsprachigen Raum

Im deutschsprachigen Raum haben sich in den letzten Jahren eine Reihe von Regio-Initiativen gegründet. Aktuell geben über 20 Initiativen Regio-Gutscheine heraus. Jede Initiative hat ihre eigenen Besonderheiten: Beim Styrrion in Graz handelt es sich um ein Schülerunternehmen, der Waldviertler in Oberösterreich geht von einer Schuhfabrik aus und wird von der Arbeiterkammer und vom Wirtschaftsministerium unterstützt. Der Sterntaler verknüpft das Regiogeld mit einem Tauschring, der Regio im Oberland wird von einer Bank verwaltet, der Urstromtaler in Sachsen-Anhalt baut völlig neue Kreisläufe in Ostdeutschland auf, der Volmetaler in Hagen wird von der Unternehmerschaft der Stadt getragen. 18 Initiativen haben sich in einem überregionalen Verband zusammengeschlossen, in dem zahlreiche weitere Initiativen an der Einführung von Regionalgeld in weiteren Gebieten arbeiten.

Beim Nahgold akzeptiert bereits eine Gemeinde mit allen wirtschaftlichen Einrichtungen Regionalgeld.

Historisch gesehen ist das Regionalgeld keine ganz neue Entwicklung. In Deutschland wurde in zahlreichen deutschen Städten 1932 die "Wära" herausgegeben und in den USA gab es in den 30er Jahren gleich mehrere hundert Ableger²³, vor allem angeregt durch das Beispiel in Wörgl²⁴. Über sieben Jahrzehnte hat sich der schweizerische WIR-Franken entwickelt, der ursprünglich als regionaler Gutschein mit Umlaufsicherung gestartet war. Vor gut 150 Jahren gab es noch gar nichts anderes als "regionale

²³ vgl. Gatch 2006

²⁴ vgl. Fisher 1933

Währungen". Nach dem zweiten Weltkrieg entwickelte sich der Dollar zur "Leitwährung" und die Tendenz zur Globalisierung der Währungen ist ungebremst. Die globalen Leitwährungen sind sicherlich ein Herzstück der Globalisierung und ebenso könnten Regionalgelder einen elementaren Baustein für einen Regionalisierungsprozess darstellen.

Ziel und Zweck von Regionalgeld

Im "Regiogeld e. V.", dem Dachverband der Regiogeld-Initiativen, werden fortlaufend Ziele und Wertestandards intensiv diskutiert²⁵: Regiogeld soll ein Gewinn für die Gemeinschaft sein und nicht nur einzelnen Interessen dienen. Eines der Kernziele ist die Bildung regionaler Kreisläufe mit Hilfe eines Zahlungsmittels, das sich beim Kaufen, Leihen und Schenken "neutral" verhält. Mit Regiogeld soll also über Zinsen und Zinseszinsseffekte keine Umverteilung von Arm zu Reich stattfinden. Die Regio-Initiativen arbeiten desweiteren transparent in Bezug auf Strukturen, Zahlen, Arbeitsabläufe und bei der Kommunikation nach innen und außen. Regiogeld-Initiativen verwalten sich auf Basis demokratischer Regeln selbst. Um Erfolge herbeizuführen, muss professionell und zielorientiert gearbeitet werden. Allen Beteiligten muss klar sein, dass sich die Regio-Initiative auf Dauer finanzieren muss und dies wird nicht nur mit Hilfe ehrenamtlicher Tätigkeit möglich sein, sondern bedarf einer Bezahlung der Menschen, die dauerhaft für das Projekt arbeiten. Die zu leistenden Beiträge haben die Selbstkosten der Initiative zu decken, alles was darüber hinausgeht, dient dem Gemeinwohl. Damit das Rad nicht ständig neu erfunden wird, arbeiten die Regio-Initiativen zusammen, um gemeinsame Synergien zu entdecken und zu nutzen.

Die Vision hinter dem Regionalgeld ist eine stabile wirtschaftliche Entwicklung ohne Wachstumszwang. Sie nimmt ökologische Nachhaltigkeit mit ins Blickfeld, da regionale Wirtschaftskreisläufe zu erheblich mehr Ressourceneffizienz führen (z. B. durch kürzere Transportwege). Wohlfahrtsgewinne ergeben sich zum einen aus der zusätzlichen Auslastung von regionalen Fähigkeitspotenzialen, die zum Teil neues Wachstum erzeugen und überregionale Importe durch wettbewerbsfähige regionale Güter substituieren.

Die Regionalgeld-Initiativen werben für ein pluralistisches Verständnis des Themas "Währung und Geld". Im Wettbewerb der besten Zahlungsmittel soll sich das Regionalgeld behaupten dürfen und ebenso wird es sich behaupten müssen. Die Kooperationsorientierung von Regiogeldern gegenüber der Zentralbank steht für eine Kultur der Toleranz und Demokratie und einem Prinzip einer nachhaltigen Regionalentwicklung. Dabei geht es nicht um ein "Entweder-oder" oder um eine "Bekämpfung der Globalisierung", sondern um ein "Sowohl-als-auch", um eine Balance zwischen Globalisierung und Regionalisierung. Wo die weltweite Arbeitsteilung die Entfaltung nie geahnter Skaleneffekte ermöglicht hat, kann die Wiederentdeckung der Regionen eine bisher für unmöglich erachtete Ressourceneffizienz in Gang setzen, die es erlaubt, einen hohen Lebensstandard für alle Regionen zu entwickeln. So beschaulich und klein das Thema Regionalgeld erst einmal klingt, ist die Vision nicht auf regionale Nischen bezogen, sondern es geht letztlich um eine weltweite Entwicklung ALLER Regionen auf Basis eines demokratischen, föderalistischen und subsidiären Prinzips im Geld- und Kapitalwesen. Hierbei würden regionale und ethisch orientierte Banken ebenso eine Rolle bei der Verankerung spielen, wie Zentralbanken, deren Aufgabe es wäre, ebenso wie heute überregionale Wertmaßstäbe nachhaltig stabil zu entwickeln und die Geldmengen am Produktionspotenzial zu orientieren und sorgsam unter Kontrolle zu halten.

Funktionsweisen von Regionalgeldern

Analysiert man die derzeit bestehenden Regionalgelder, weisen 14 den gleichen Grundtypus des Chiemgauer auf. Der „Wechselkurs“ ist fixiert auf 1 zu 1 zum Euro. Es besteht eine freie Konvertierung gegen eine Rücktauschgebühr, beim Eintausch wird ein Bonus für Vereine gewährt. Die Regionsgröße umfasst meist ein bis zwei Landkreise. Die Gültigkeit der Gutscheine liegt zwischen drei und zwölf Monaten mit einem Umlauf-Impuls zwischen 4 und 12 Prozent. Die Geldfunktion ist anfangs auf die Tausch- und Schenkfunktion beschränkt. Bei zunehmenden Umsätzen und der Bildung regionaler Kreisläufe werden Spar- und Leihfunktionen integriert. Beim Sterntaler- und Talente-Austausch-Ring (STAR) erfolgt zusätzlich die Integration eines Tauschrings mit einer quotierten Regelung zwischen Tauschring und Regiogeld, der Berliner und der Nahgold in Calw gewähren einen Bonus für Verbraucher. Weitere drei Regiogelder sind dem Chiemgauer-Typus sehr ähnlich, verzichten jedoch wie im Falle des Roland auf den Vereinsbonus, wie beim Regio im Oberland auf die direkte Zuordnung des vom Verbraucher gewählten Vereins zugunsten allgemeiner Fördertöpfe oder wie im Falle des Hagener Volmetaler auf den Regionalbeitrag. Insgesamt können diese Regiogelder als „eurointegrierter“ Typus definiert werden. Das vorrangige Ziel ist es, den Euro an die jeweilige Region zu binden und die Umlaufgeschwindigkeit signifikant gegenüber dem Euro zu beschleunigen.

²⁵ siehe www.Regiogeld.de

Ein weiterer Typus sind Regiogelder ohne fixierten Wechselkurs und ohne offizielle Konvertierung in Euro. Da die Herausgabe in Form von Krediten an Unternehmen oder ähnliche Leistungserbringer erfolgt, hat sich der Begriff „leistungsgedekte Regiogelder“ etabliert, weil die Emission auf Grundlage des Vertrauens in Leistungen erfolgt und nicht auf Grundlage eines zurückgelegten Euros. Ebenso wie eurogedeckte Initiativen unterliegen der Urstromtaler in Sachsen-Anhalt, die Havelblüte in Potsdam und der Gogo-Volmetaler in Hagen einer Umlaufsicherung. Einen stärkeren sozialen Fokus haben regional orientierte Tauschringe mit Integration gewerblicher Betriebe wie der Talentekreis Vorarlberg. Was den Teil der Talenteverrechnung betrifft, gibt es keine zeitliche Befristung der Werteinheiten.

Die unterschiedliche Wechselkurssystematik hängt sehr stark von der Integration der jeweiligen Region in den europäischen Wirtschaftsraum ab²⁶. Während Regionen wie der Chiemgau, Hagen oder das Berchtesgadener Land eine hohe Integration mit niedrigen Arbeitslosenraten aufweisen, zeigt sich in Ostdeutschland ein Bild geringer regionaler Wertschöpfung und hoher Arbeitslosigkeit. Im Chiemgau sind die Produktivitätsunterschiede zwischen der eigenen Region und dem Euro-Raum relativ gering und daher ist es naheliegend, eine freie Konvertierung mit niedrigen Gebühren einzuführen, da eine geringe "Schwelle" ausreicht, regionalen Kreisläufen Priorität einzuräumen. Wenn in Ostdeutschland aber die Produktivitätsdifferenzen sehr hoch sind, dann ist es durchaus nachvollziehbar, wenn erst einmal versucht wird, einen geschlossenen Wirtschaftskreislauf aufzubauen, ohne dass auf den einzelnen Wertschöpfungsstufen eine Konvertierungsmöglichkeit in Euro möglich ist. Im Prinzip heißt dies nichts anderes als ein Wertmittel zu schaffen, das durch die geringe Verwendbarkeit einen geringeren Wert besitzt als der Euro. Auf einem freien Geldmarkt würde der "Wechselkurs" eines leistungsgedeckten Geldes viel geringer gehandelt. Ein guter Indikator sind Gebote auf "Schwarzmärkten", auf denen leistungsgedecktes Regiogeld und die Landeswährung gehandelt wird. Übersetzt in die ökonomische Theorie handelt es sich um eine Fixierung des Wechselkurses auf ein im Außenhandel abgesenktes Niveau, das dazu dienen kann, die "Liquiditätsfalle" von Wirtschaftsräumen mit Unterauslastung zu überwinden²⁷. Eine zusätzliche komplementäre Währung hat dabei den großen Vorteil, dass der Einsatz dosiert und räumlich gezielt erfolgen kann²⁸.

Bei den "leistungsgedeckten" Regiogeldern wird zusätzliches Geld geschöpft, bei den eurointegrierten Regiogeldern wird die Umlaufgeschwindigkeit des bestehenden Geldes erhöht. In beiden Fällen erhoffen sich die Initiatoren eine bessere Auslastung des regionalen Produktionspotenzials.

Effekte des Regionalgeldes

Was passiert, wenn eine Regiogeld-Initiative größer wird? Wie wirkt sich ein Regionalgeld auf eine Region und die Volkswirtschaft insgesamt aus?

Im nachfolgenden Szenario wird die Entwicklung einer Eurowelt einem kleinen und einem großen Regiogeld-System gegenübergestellt. Entsprechend der empirischen Erfahrung bei den bestehenden Regiogeld-Systemen wird davon ausgegangen, dass die Umlaufgeschwindigkeit mit zunehmender Größe des Systems bis zu einem Optimum einer stetig hohen Umlaufgeschwindigkeit von 50 ansteigt. Regios wandern also im Idealfall einmal pro Woche von Hand zu Hand.

Einwohner in der Region	500.000
Beschäftigte	250.000
arbeitslos	25.000
BIP pro Kopf	30.000 €
BIP der Region	15.000.000.000 €
Umlaufgeschwindigkeit €	5
Neue Wertschöpfung	10%
Diskontsatz der Zentralbank	3,75%

	Reine Eurowelt	Euro-Regio klein	Euro-Regio groß
Regio-Menge	0 €	1.000.000 €	300.000.000 €
Umlaufgeschwindigkeit	5	30	50
Regio-Umsatz	0 €	30.000.000 €	15.000.000.000 €
Regio-BIP	0 €	15.000.000 €	7.500.000.000 €
Anteil am BIP	0,00%	0,10%	50,00%
BIP neu in %	100,00%	100,01%	105,00%
Euro-Geldmenge	3.000.000.000 €	2.997.000.000 €	1.500.000.000 €
Zinsen an Zentralbank	112.500.000 €	112.387.500 €	56.250.000 €
Wachstum durch Regio	0 €	1.500.000 €	750.000.000 €
Kosten für Umlauf-Impuls	0 €	80.000 €	24.000.000 €
Netto-Nutzen	0 €	1.532.500 €	782.137.500 €
Neue Arbeitsplätze		20	10.000

791 ff. zur Theorie optimaler Währungsräume, S. 40 in Bezug auf Vorschläge von Lars E. O. Svensson von der Princeton Universität, die 1994 bis 2004 zu überwinden / Lietaer 2004, S. 200 ff.

Tabelle 2: Effekte von Regionalgeldsystemen nach Grösse im Vergleich zu reinem Eurosystem

Wenn wir aus den Kenntnissen laufender Regiogeld-Initiativen davon ausgehen, dass die durch Regiogeld angeregte neue Wertschöpfung etwa zehn Prozent beträgt, dann ergibt sich bei einem großen Regiogeld-System ein Wachstumseffekt von fünf Prozent. Dabei würde die Hälfte der Wertschöpfung mit relativ wenig Regionalgeld abgewickelt. Für die einzelne Region ist interessant, dass durch das eigene Regionalgeld weniger Zinsen an die Europäische Zentralbank gezahlt werden müssen. Demgegenüber entstehen zwar Kosten für den Umlauf-Impuls, die jedoch deutlich unter der Einsparung liegen. Hinzu kommt der Wachstumsimpuls durch das Regionalgeld.

Wenn wir den Blick auf eine Volkswirtschaft wie Deutschland erweitern, ergibt sich ein enormes Wachstumspotenzial von 13% des BIP mit einem Arbeitsplatzpotenzial von 3,1 Mio. Auch wenn der Effekt nur die Hälfte oder ein Drittel erreicht, wären die Wohlfandeffekte äusserst eindrucksvoll.

Selbst wenn überhaupt keine neue Wertschöpfung durch Regionalgeld zustande käme, wäre der Nettonutzen positiv, weil das Regionalgeld unter dem Strich günstiger wäre als der Euro. Zwar sind die direkten prozentualen Kosten beim Regionalgeld höher als beim Euro, aber dafür ist die Umlaufgeschwindigkeit im Optimalfall zehn Mal höher. Der Umlauf-Impuls in Höhe von 8% kann also durch den Faktor 10 geteilt werden und auch bei einer 1-zu-1-Euro-Deckung sind die Kosten für das Regionalgeld nur bei einem Drittel.

	Reine Eurowelt	Regio in allen Regionen
Regio-Menge	0 €	48.000.000.000 €
Umlaufgeschwindigkeit	5	50
Regio-Umsatz	0 €	2.400.000.000.000 €
Regio-BIP	0 €	1.200.000.000.000 €
Anteil am BIP	0,00%	50,00%
BIP neu in %	100,00%	105,00%
Euro-Geldmenge	480.000.000.000 €	240.000.000.000 €
Zinsen an Zentralbank	15.600.000.000 €	7.800.000.000 €
Wachstum durch Regio		120.000.000.000 €
Kosten für Umlauf-Impuls		3.840.000.000 €
Netto-Nutzen		123.960.000.000 €
Neue Arbeitsplätze		1.600.000

Tabelle 3: Regionalgeldauswirkungen auf Deutschland im Vergleich zu reinem Eurosystem

Wenn wir davon ausgehen, dass alle Regionen in Deutschland ein Regionalgeld einführen würden und die Hälfte des gesamten Bruttoinlandsprodukts mit Regionalgeld abgewickelt würde, wäre ein Wachstumseffekt von fünf Prozent denkbar, mit dem ein Drittel der Arbeitslosigkeit abgebaut werden könnte.

Regionalgeld ist eine regionale „Feinjustierung“ einer global angelegten Geldpolitik. Fehlt es in einer Region an Geld, so wird es über die Schöpfung von regionalem Geld oder durch die Beschleunigung der Umlaufgeschwindigkeit neu „erzeugt“. Wo der Euro aufgrund seiner global orientierten Eigenschaft nicht hinkommt, sorgt das Regionalgeld für eine optimale Auslastung.

Diesem Szenario sind wachstumsfördernde exogene Effekte durch die Einführung von Regionalgeld zugrunde gelegt, aber auch ohne Wachstumsimpuls ergeben sich Vorteile durch die Effizienz des eingesetzten Geldes. Für die gleiche Wirtschaftsleistung wird nur fast die Hälfte des Geldes benötigt. Spekulative Geldvolumen könnten auf diese Weise abgebaut werden.

1.

Das Risiko sowohl von Deflations- als auch von Zinsfallen würde sinken²⁹. Eine langfristig orientierte Wirtschaftspolitik müsste daher höchstes Interesse an einem Regionalgeld haben.

Kritik und Gegenargumente

Es werden gegen das Regionalgeld verschiedene Argumente vorgebracht, die im Folgenden andiskutiert werden sollen:

- **"Regionalgeld behindert Freihandel"**: Die "Freiheit des Handels" wird zuweilen als "Wert an sich" proklamiert, ohne dass die Preise der Handelsgüter immer der "Wahrheit" entsprechen.

²⁹ vgl. Illing 2004 zum Risiko der "Zinsfalle" sowie Krugman 2001 zum Risiko der deflationären "Liquiditätsfalle"

Geringe Umweltstandards, Kinderarbeit oder Transporte auf Kosten der Umwelt erhöhen kurzfristig die "Wettbewerbsfähigkeit" und selbst die Demokratie wird zuweilen dem Wettbewerb untergeordnet. Der Regionalbeitrag ist ein Baustein, der in Kombination mit weiteren Maßnahmen zu einem global fairen und intelligenten Austausch führt. In der Praxis des Regionalgeldes zeigt sich, dass durch dessen Wirkungsweise ökologisch unsinnige Produkte aus dem Sortiment zugunsten von regionalen Produkten verdrängt wurden, weil das Regionalgeld die Aufmerksamkeit in die Region lenkt und z. B. Apfelsaft oder Bier mit regionaler Gerste **bei gleicher Produktivität** bevorzugt. Überregionale Güter mit relevanten Produktivitätsvorteilen setzen sich trotzdem durch, weil die "regionale Membran" durchlässig bleibt und der überregionale Wirtschaftsakteur ebenso Regionalgeld annehmen kann wie der regionale. Das Regionalgeld steht damit anders als z. B. ein Zoll oder eine Importquotierung dem Prinzip komparativer Kostenvorteile³⁰ nicht entgegen.

- **"Regionalgeld ist nur das zweitbeste Mittel."**: Besser als Regionalgeld könnten innen- oder transnationale Maßnahmen wie Transport- und Energiesteuern, ein Grundeinkommen und andere zu den gewünschten Zielen führen. Ein Problem ist, dass zwar seit Jahrzehnten über solcherlei Maßnahmen gesprochen wird, aber keine Umsetzung erfolgt. Des weiteren könnte die Kombination verschiedener Maßnahmen wie zum Beispiel "Grundeinkommen in Form von Regionalgeld" oder die additive Einführung von Transportsteuern und Regionalgeld dazu führen, dass soziale und ökologische Ziele besser erreicht werden.
- **"Alterndes Geld bewirkt Wohlfahrtsverluste"**: Dahinter steht die Annahme, dass der Umlauf-Impuls additiv zur Inflation hinzukommt. Übersehen wird an der Stelle, dass der Umlauf-Impuls in der Freigeld-Theorie von Silvio Gesell als Alternative zur Inflation vorgeschlagen wird. Die Wohlfahrtsverluste der Inflation werden als höher eingeschätzt, da nicht nur (wie im Fall des Umlauf-Impulses) die Geldhalter, sondern auch die Besitzer von Geldvermögen von der Inflation betroffen sind. Der Umlauf-Impuls könnte das Geld gemäß der Freigeld-Theorie "billiger" im Umlauf halten als der Anreiz über Zins und Inflation. Der große Vorteil der Umlaufsicherung wäre die Verstetigung der Umlaufgeschwindigkeit auf einem hohen Niveau und daraus folgend ein effizienter Umgang mit der „Ressource Geld“, die langfristig wie oben beschrieben das Risiko von Zins- und Liquiditätsfallen minimieren.
- **"Regionalgeld bringt keine zusätzliche Wertschöpfung"**: Dieser Argumentation widersprechen die empirischen Ergebnisse, die in etlichen Einzelfällen demonstrieren, wie neue Wertschöpfung in der Region entstanden ist. In der Praxis findet sich keine perfekte Räumung aller Teilmärkte im Sinne eines neoklassischen Idealmodells, sondern in den Regionen finden sich an allen Enden und Ecken Wachstumschancen und Menschen, die darauf warten, ihre Fähigkeiten zu entwickeln und einzusetzen.
- **"Der Aufwand für Regionalgeld ist zu hoch."**: Vor allem in den jetzigen Größenordnungen ist diese Kritik berechtigt. Sobald aber eine "kritische Masse" überschritten ist, ist der relative Arbeitsaufwand vergleichbar mit anderen Zahlungsmitteln.
- **„Regionalgeld ist teuer.“**: Die Summierung von unterschiedlichen Regiogeld-Gebühren wie z. B. 5% Regionalbeitrag + 8% Umlauf-Impuls + 2 % Inflation ist praxisfremd. Die Gebühren fallen niemals gleichzeitig an, sondern ein Regiogeld-Halter zahlt entweder den Umlauf-Impuls ODER den Regionalbeitrag. Außerdem führt die effizientere Geldnutzung zu geringeren Kosten, die sogar unter dem Euro liegen. Die Rechnung ist dabei einfach: Regionalgeld kostet bei ständigem Umlauf insgesamt 10% (8%+2%) pro Jahr, da es aber drei Mal schneller umläuft, sind die Kosten nur bei 3,3% und damit niedriger wie der durchschnittliche Diskontsatz der Zentralbanken in den letzten Jahrzehnten.
- **„Regionalgeld ist regionalistisch“**: Die Definition einer sinnvollen Regionsgröße für regionale Wirtschaftskreisläufe erfolgt nach sachlichen Erwägungen einer nachhaltigen Regionalentwicklung³¹. Eine Vernetzung der Regionen und der faire Austausch untereinander ist hier kein Widerspruch und führt zu Skaleneffekten vor allem bei den Kosten für den Betrieb von Regionalgeld und zum interregionalen Ausgleich der Leistungsbilanz. Die Priorisierung der Region kann auch bei vernetzten Regiogeldern durch entfernungsabhängige Regionalbeiträge beibehalten werden, so dass die Übergänge fließend gestaltet sind und keine „Insellösung“ entsteht. Bei den Regio-Initiativen Sterntaler und Chiemgauer besteht bereits ein lebhafter Austausch, bei dem sich beide regionale Netzwerke sinnvoll ergänzen.

³⁰ vgl. Krugman / Obstfeld 2004, S. 333 ff.

³¹ vgl. Bode 2004 und Buser 2005, S. 51 in Bezug auf Mühlhngaus

Perspektiven des Regionalgeldes

Die Regionalgeld-Bewegung ist noch relativ jung und ähnlich wie bei anderen sozialen Bewegungen wird sich erst nach einigen Jahren zeigen, wie tragfähig der Ansatz ist. Es haben sich mit dem „eurointegrierten“ und dem „leistungsgedeckten“ Regiogeld zwei Grundtypen herausgebildet, die eine Herausforderung für die wirtschaftswissenschaftliche Forschung darstellen. Mit externen Effekten hat sich die ceteris-paribus-verwöhnte Volkswirtschaftslehre schon immer schwer getan und ohne deren Berücksichtigung wird die Wirtschaftswissenschaft beim Phänomen Regionalgeld einen schweren Stand haben. Die Erstellung von Ökobilanzen und die Integration von „Kosten der Wiederherstellung“ (Restitutionskosten) zeigt die Notwendigkeit, interdisziplinär an einer Integration externer Effekte in volkswirtschaftliche Zusammenhänge zu arbeiten.

Weiterer Forschungsbedarf ergibt sich bei der Analyse der regionalen Wertschöpfung: Inwieweit werden regionale, nationale und globale Güter verdrängt und an welchen Stellen gibt es eine neue Wertschöpfung? Hat das Regionalgeld somit einen exogenen Einfluss auf das Wirtschaftsgeschehen oder verpufft es, wie es in rein endogen orientierten Geldtheorien vorausgesagt wird.

Für die Praxis interessant wäre die Untersuchung von wirtschaftspolitischen Instrumenten und die Rückwirkung auf den Wertschöpfungsmultiplikator. Kann die Effizienz womöglich durch Regionalgeld erhöht werden? Was würde passieren, wenn in einer Modellregion Grundeinkommen in Regionalgeld ausgezahlt würden? Würden die Effekte in den obigen Berechnungen eintreten (siehe "kleines Regiosystem"), wenn z. B. 1.000 Menschen über ein Jahr monatlich 400 Euro in Form von Regiogeld ausbezahlt bekommen würden?

Vielleicht ist es kein Zufall, dass das Regionalgeld als ein Schülerunternehmen mit einer konstruktiv-handlungsorientierten Wirtschaftspädagogik begonnen hat und nun am eher theorieorientierten Forschungsparadigma der Wirtschaftswissenschaften rüttelt. Vor allem elektronische Regionalgeldsysteme können trennscharf als reale Modellwelten abgegrenzt werden und sind damit wunderbar für ökonometrische Analysen geeignet. Volkswirtschaftliche Theorien könnten auf ihre Praxistauglichkeit getestet werden, soweit diese "konstruktiv" sind, um z. B. die Multiplikatorwirkung einer wirtschaftspolitischen Maßnahme nachvollziehen zu können. Nachdem die Wirtschaftswissenschaften seit mehreren Jahren mit zunehmender Begeisterung das Experimentieren in Laboren entdeckt, wird es Zeit für ein konstruktiv-handlungsorientiertes Forschen und Lernen mit einer verstärkten interdisziplinären Offenheit und einer praxisorientierten empirischen Begleitforschung.

Wir können zuversichtlich sein, dass das Thema Regionalgeld noch viele lernende, gestaltende und forschende Akteure auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit begeistern wird.

Literatur und Internetlinks

Bank for international settlements (2004): Triennial Central Bank Survey - Foreign exchange and derivatives market activity in 2004, <http://www.bis.org/publ/rpfx05t.pdf>

Binswanger, Hans-Christoph (2006): Die Wachstumsspirale - Geld, Energie und Imagination in der Dynamik des Marktprozesses, Marburg, 2006.

Bode, Sieglinde: Potentiale regionaler Komplementärwährungen zur Förderung einer endogenen Regionalentwicklung, Osnabrück, 2004, Diplomarbeit.

Buser, Benjamin: Regionale Wirtschaftskreisläufe und regionale Wachstumspolitik, Zürich, 2005, Doktorarbeit, <http://e-collection.ethbib.ethz.ch/ecol-pool/diss/fulltext/eth15924.pdf>.

Fisher, Irving (1933): Stamp Scrip, New York, 1933.

Galler, Franz (2006): Sterntaler Unternehmerbefragung, 2006, <http://www.sterntaler-regional.de>

Gatch, Loren (2006): Local Scrip in the USA During the 1930s: Lessons for Today?, http://monetary-regionalisation.over-ip.net/download/slides/02_Gatch.pdf

Gelleri, Christian, Kopp, Klaus (2000): EBS - Elektronisches Buchgeldsystem, München, Arbeitspapier, 2000.

Gelleri, Christian, Mayer, Thomas (2002): Regiogeld, Kempten, 2002.

Gelleri, Christian (2005a): Assoziative Wirtschaftsräume in: Fragen der Freiheit, Bad Boll, 2005.

Gelleri, Christian (2005b): Regiogeld spieltheoretisch betrachtet, Zeitschrift für Sozialökonomie Nr. 144, 2005.

- Großschmidt, Jörg (2006): Empirische Analyse von Regionalgeld, Diplomarbeit Ludwig-Maximilians-Universität München, 2006.
- Hayek, Friedrich August von (1977): Entnationalisierung des Geldes,
- Herrmann, Muriel (2005): Potenziale von Regionalgeld-Initiativen als Multiplikatoren einer nachhaltigen Entwicklung, Lüneburg, Diplomarbeit, 2005.
- Huth, Thomas (2001): Die Goldene Regel als Wettbewerbsgleichgewicht. Ein Versuch über Keynes, Berlin, 2001.
- Illing, Gerhard (2004): How to escape contagion in the interest rate trap, München, 2004, <http://www.sfm.vwl.uni-muenchen.de/downloads/publikationen/How%20to%20escape%20contagion.pdf>
- Kennedy, Margrit, Lietaer, Bernard (2004): Regionalwährungen – Auf dem Weg zu nachhaltigem Wohlstand, München, 2004.
- Krugman, Paul (2001): Die große Rezession - Was zu tun ist, damit die Weltwirtschaft nicht kippt, München, 2001.
- Krugman, Paul & Obstfeld, Maurice (2004): Internationale Wirtschaft - Theorie und Praxis der Außenwirtschaft, München, 2004.
- Meßenzehl, Doris (2005): Der Chiemgauer – Ein Instrument der Regionalentwicklung mit Zukunft? - Erstellung eines Stimmungsbildes der Regionalwährung aus Sicht der Bevölkerung, Diplomarbeit an der Fakultät für Geowissenschaften der Universität Wien
- Rösl, Gerhard (2006): Regionalwährungen in Deutschland – Lokale Konkurrenz für den Euro?, <http://www.bundesbank.de/download/volkswirtschaft/dkp/2006/200643dkp.pdf>
- Schwarz, Fritz (1951): Das Experiment von Wörgl, Aarau, 1951.
- Steinbach, Manfred (2003): Der Roland-Gutschein – eine (verfassungs-)rechtliche Beurteilung, 2003, <http://www.roland-regional.de/RECHT/recht.html>.
- Stodder, James (2005): RECIPROCAL EXCHANGE and MACRO-ECONOMIC STABILITY, http://www.rh.edu/~stodder/Stodder_WIR2.htm, 2005
- Suhr, Dieter (1988): Alterndes Geld – Das Konzept Rudolf Steiners aus geldtheoretischer Sicht, Schaffhausen, 1988.
- WKO-Statistik 2007: Statistiken der 27 EU-Staaten zu Handelsquoten, Bruttosozialprodukt, Produktivität u.ä. unter <http://wko.at/statistik/eu/eu.htm>