



Der Chiemgauer in der Praxis

von Christian Gelleri, Stand: 8. Mai 2013

Beim Chiemgauer Regiogeld ist es wie mit dem Fahrradfahren. Es hört sich erst mal kompliziert an und lässt sich am besten praktisch erfahren. Hätten Sie das Fahrradfahren erlernt, wenn Sie die folgende Anleitung gelesen hätten?

- Man braucht beim Fahrrad fahren das Gleichgewicht während der Fahrt.
- Dabei kompensiert man beim Geradeausfahren auftretende Seitenneigungen durch Lenkereinschlag in die Fallrichtung.
- Um eine Kurve zu fahren, provoziert man durch Gewichtsverlagerung in Kurvenrichtung oder durch kurzen Lenkereinschlag in die entgegengesetzte Richtung eine leichte Seitenneigung in Kurvenrichtung und kompensiert nun diese Neigung durch Lenkereinschlag in die Kurvenrichtung.
- Das erzeugt wieder ein Gleichgewicht und der Roller oder das Fahrrad fährt nun in eine neue Richtung.
(Theorie des Fahrradfahrens aus Wikibooks.org)

Mit dieser Lernmethode wären die Fahrräder wohl längst verschwunden. Auch beim Chiemgauer ist es leichter, einfach mal einen Schein in die Hand zu nehmen und auszugeben. Wie das aus Sicht der verschiedenen Teilnehmer funktioniert, wird anhand der Perspektiven der Verbraucher, der Unternehmer, der Vereine und der Gemeinden dargestellt. Diese Gruppen repräsentieren das Wirtschaftsleben, die Kultur und das Rechtsleben und die vielen Individuen, die ihre Bedürfnisse zur Gelt(!)ung bringen.

Chiemgauer praktisch für Verbraucher

Um beim Chiemgauer mitmachen zu können, ist eine einmalige kostenfreie Registrierung erforderlich. Auf der Anmeldung wird ein Förderzweck ausgewählt und die Kontonummer angegeben. Bei diesen Angaben entstehen erste Zweifel: Muss ich die 3% für den Verein bezahlen? Benötige ich ein extra Regiogeld-Girokonto? Viele reagieren erstaunt und erleichtert, dass sie keinen Cent extra bezahlen müssen und dass das vorhandene Eurokonto ausreicht. Nach spätestens zwei Wochen wird die Regiocard zugesandt, mit der Chiemgauer-Scheine getauscht oder bargeldlos bezahlt werden kann. In beiden Fällen werden 3% als Bonus für einen Verein registriert. Der Verein hat somit einen Anspruch an die REGIOS eG.

Bei der bargeldlosen Zahlung ist der Vorgang für die Verbraucher mit dem Durchziehen der Regiocard durch das Kartenlesegerät und der Bestätigung der Zahlung erledigt. Der Vorgang dauert einige Sekunden. Die Euro des Verbrauchers werden auf dem Konto des Händlers in elektronische Chiemgauer verwandelt. Der Händler kann die Chiemgauer auf ein anderes Regiogeld-Girokonto überweisen oder durch Überweisung auf sein Euro-Geschäftskonto rücktauschen. Der Rücktausch hat die Berechnung eines Regionalbeitrag

in Höhe von 5% zur Folge. Die meisten Händler sind bestrebt, die 5% zu sparen und beziehen lieber Leistungen aus dem Chiemgauer-Netzwerk. Dieser Effekt ist ein wesentliches Ziel des Projekts.

Mit den Chiemgauer-Scheinen verhält es sich ganz ähnlich: Als Verbraucher überlegt man sich, wieviel man die nächsten Wochen ausgeben möchte und hebt zum Beispiel 100 Chiemgauer ab. Die gewechselten Chiemgauer sind mindestens zwei Monate gültig. Die Regel erfordert also, dass die Chiemgauer kurze Zeit nach dem Eintausch ausgegeben werden. Diese Regel kann aber sehr einfach eingehalten werden, weil man den Zeitpunkt und die Höhe des Eintausches bestimmen kann. Wird der Quartalswechsel übersehen, ist das Ganze auch nicht tragisch. Wenn man vergessen hat, 20 Chiemgauer auszugeben, dann werden 40 Cent als Spende für einen guten Zweck fällig, also zwei Prozent vom aufgedruckten Wert. Dieser Fall tritt sehr selten ein. Ein Mitglied zahlt durchschnittlich pro Jahr gerade mal einen Euro pro Jahr für Klebmarken zum Aufwerten von Chiemgauer. Der psychologische Effekt ist viel größer, denn jeder Chiemgauer-Nutzer achtet darauf, die Chiemgauer zügig auszugeben. Dem sehr kleinen finanziellen Nachteil steht also ein großer Vorteil für die Gemeinschaft gegenüber: Der Umlauf der Chiemgauer ist stetig hoch und führt zu stabilen und krisenunabhängigen Umsätzen.

Aus Sicht der Verbraucher ist der Chiemgauer sehr überschaubar. Es wird bei der Registrierung ein guter Zweck ausgewählt und durch die Einkäufe mit Chiemgauer gefördert. Man zahlt bequem bargeldlos oder tauscht Chiemgauer-Scheine nach Bedarf. Man nimmt einen kleinen Umstand auf sich, indem man eine zweite Karte im Geldbeutel mit sich trägt bzw. ein paar schöne Chiemgauer-Scheine, die zügig weitergegeben werden. Der selbst gewählte Förderzweck erhält als Belohnung drei Prozent und durch den Eintausch ist man zum Impulsgeber für die Region geworden. Der Eintausch setzt wie ein Dominostein eine Kette von regionalen Umsätzen in Gang.

In der Auseinandersetzung mit dem Chiemgauer entsteht bei vielen Bürgerinnen und Bürgern der Wunsch, sich über Hintergründe zu informieren und die Ideen zu vertiefen. Ein gelungenes Beispiel sind die »Klimawerkler«, die sich vorgenommen haben, die eigene Klimabilanz schrittweise zu verbessern. Es werden Projekte angeschaut, Erfahrungen ausgetauscht und dann im Alltag umgesetzt. So verändert sich das Einkaufsverhalten und der Umgang mit Zeit und Ressourcen. Es entsteht ein gemeinsamer Wertekodex, der das Glück in den Vordergrund stellt und nicht die Maximierung von Gütern. Diese Veränderungen sind bereits bei vielen einzelnen Teilnehmern spürbar, die mit dem gemeinsamen Werkzeug Chiemgauer arbeiten. Durch den Zusammenschluss in Gruppen entstehen Gemeinschaften, die sich wechselseitig motivieren und ins Handeln kommen.

Chiemgauer praktisch für Unternehmer

Für Unternehmer bietet der Chiemgauer ein effektives Instrument zur Kundenbindung, zur Kundenneugewinnung und zur Vereinssponsoring. Alle Mitglieder des Netzwerks sind potenzielle Kunden, also nicht nur die 2.500 Verbraucher, sondern auch 600 Unternehmer und 200 Vereine. Während man für andere Werbung viel Geld ausgibt und meistens nur sehr wenig heraus kommt, kann man beim Chiemgauer genau kalkulieren: Vom Umsatz fallen maximal 5% an, wenn alles zurückgetauscht wird. Diese Kosten können die Unternehmer ganz erheblich reduzieren durch die Weitergabe im Netzwerk. Das gelingt mittlerweile so gut, dass im Durchschnitt 75% der umgesetzten Chiemgauer im Netzwerk weitergegeben werden. Die Unternehmer zahlen für 100 Euro Chiemgauer-Umsatz durchschnittlich nur 2 Euro inklusive aller Kostenbestandteile wie

Regionalbeitrag (1,25 Euro, davon 75 Cent für gemeinnützige Vereine), Jahrespauschale (65 Cent) und Umlaufimpuls (10 Cent). In den Kosten sind umfangreiche Leistungen enthalten wie die Darstellung im Chiemgauer-Verzeichnis, eine Mini-Webseite im Internet, eine persönliche Betreuung bei Fragen der Akzeptanz und Weitergabe und die Zahlungsabwicklung. Wenn man sich überlegt, dass andere Werbeformen bis zu 50% des Umsatzes oder andere Zahlungsmittelformen wie Kreditkarten über 3% kosten, dann erweist sich der Chiemgauer als äußerst kostengünstiges Marketing- und Zahlungsinstrument. Wenn man dann noch zusätzlich weiß, dass ein sehr großer Teil in gemeinnützige Zwecke fließt, erklärt sich auch, warum so wenige Unternehmer aus dem Chiemgauer-Netzwerk wieder aussteigen.

Funktioniert die Idee der Regionalität heutzutage noch?

Alle teilnehmenden Unternehmen sind in die globalisierte Welt eingebettet und viele haben überhaupt kein regionales Sortiment. Dennoch gibt es viele Möglichkeiten sowohl im betrieblichen als auch im privaten Bereich. Werbeausgaben, Spenden, Büromaterial und viele Dienstleistungen und Handwerkerleistungen sind mit Chiemgauer möglich. Immer mehr Unternehmen zahlen freiwillige Leistungen an Mitarbeiter in Chiemgauer wie z. B. Weihnachtsgeld, Prämien oder Sachwertleistungen. Auch bei Privatentnahmen für den Unternehmer und seine Familie gibt es eine Vielzahl von Möglichkeiten wie z. B. Lebensmittel, Kleidung, Gastronomie. Viele Unternehmen schaffen es, ihre kompletten Chiemgauer-Einnahmen wieder auszugeben. Oft sind es 500 oder 1000 Chiemgauer im Monat. Einige gut vernetzte Unternehmen nehmen 10.000 und 20.000 Chiemgauer pro Monat ein und geben diese komplett wieder aus.

Der große Anreiz zur Weitergabe lässt sich betriebswirtschaftlich leicht nachvollziehen. Bei einer Weitergabe von 500 Chiemgauer werden 25 Euro pro Monat eingespart, bei 10.000 Chiemgauer sind es schon 500 Euro pro Monat. Steigende Chiemgauer-Umsätze führen zu mehr Achtsamkeit, das Geld im regionalen Netzwerk zu verwenden.

Ist der Chiemgauer steuerfrei?

Leider nein, für die Frage der Umsatzsteuer ist nicht relevant, ob mit Euro, Chiemgauer oder Kartoffeln bezahlt wird, sondern welchen Wert die Leistung hat. Buchhalterisch und steuerlich werden Chiemgauer wie Euro behandelt. Werden Chiemgauer zurück getauscht, bekommt der Unternehmer eine steuerlich voll abzugsfähige Rechnung, die als Werbeausgaben verbucht werden. Sehr einfach ist der bargeldlose Chiemgauer, denn der Unternehmer hat zu diesem Zweck ein Girokonto bei der Bank, das in der Recheneinheit Euro geführt wird. Technisch können alle Buchungen wie bei jedem anderen Girokonto behandelt werden, also Verbuchung nach Kontoauszug oder das Einspielen der Buchungen in die EDV-gestützte Steuersoftware. Chiemgauer in bar werden von den meisten Unternehmern als Euro-Bareinnahme in der Kasse verbucht. Einige Unternehmen richten in der Buchhaltung ein extra Kassenkonto ein, um einen genaueren Überblick zu haben. Am Chiemgauer ist somit buchhalterisch und steuerlich nichts Besonderes.

Um am bargeldlosen Chiemgauer teilnehmen zu können, richtet der Unternehmer bei seiner Hausbank ein extra Girokonto zu diesem Zweck ein. Dies ist bei allen Genossenschaftsbanken und Sparkassen möglich. Mit der Chiemgauer-Initiative werden die Regeln für das Konto vereinbart:

- 5% Regionalbeitrag fallen an, wenn nicht auf ein Regiogeld-Girokonto überwiesen wird

- Umlaufimpuls in Höhe von 0,02 % pro Tag fällt an, wenn Chiemgauer mehr als drei Monate auf dem Konto liegen bleiben.

Der Vorteil eines Chiemgauer-Girokontos liegt für den Unternehmer auf der Hand:

- Kunden können größere Beträge bargeldlos bezahlen.
- Chiemgauer in bar können zum Quartalsende auf dem Girokonto eingezahlt werden und sind dann weitere drei Monate gültig.
- Größere Beträge können kommagenau an andere Unternehmer überwiesen werden.
- Der Umlaufimpuls wird aufgrund der technischen Möglichkeiten der elektronischen Kontoführung sehr viel gerechter angewendet. Nach Geldeingang hat man immer genau drei Monate Zeit. Dieser Zeitraum ist auch bei größeren Rechnungsbeträgen gut zu handhaben.
- Das Chiemgauer-Girokonto kann in Verbindung mit einem Mikrokredit für betriebliche Finanzierungen genutzt werden.

Unternehmer sind stärker gefordert als Verbraucher, weil sie den Chiemgauer an ihren Betrieb anpassen müssen. Hierbei hilft ein persönlicher Kundenbetreuer, um die Regeln, das Konto und die Abläufe zu erklären. Der Kundenbetreuer gibt Tipps, wie die Bekanntheit im Chiemgauer-Netzwerk gesteigert wird und hilft bei hohen Chiemgauer-Einnahmen, Möglichkeiten zum Weitergeben zu finden. Für den persönlichen Austausch gibt es regelmäßig Unternehmertreffen. Die Treffen sind oft Ausgangspunkt für gemeinsame Aktionen und Veranstaltungen.

Durch die regelmäßige Zusammenarbeit wächst das Vertrauen ineinander. Wirtschaft wird zu dem, was sie im Kern sein soll: eine arbeitsteilige Kooperation der Unternehmer zur Förderung des Gemeinwohls.

Chiemgauer praktisch für Vereine

Die Vereine repräsentieren die kulturelle Seite. Sehr viele sind im Bereich Bildung tätig und arbeiten damit an der Zukunft der Region. Wenn Vereine mehr Geld erhalten, wird die Zukunftsfähigkeit gestärkt, daher ist es richtig, dass möglichst viele Überschüsse an die gemeinnützigen Vereine fließen.

Was muss ein Verein tun? Ein Verein meldet sich bei der Chiemgauer-Initiative kostenfrei an und hat die Aufgabe für den Chiemgauer zu werben. Je mehr Vereinsmitglieder sich als Chiemgauer-Verbraucher registrieren und Euro in Chiemgauer tauschen, desto höher wird die Fördersumme für den Verein. Damit es sich für den Verein lohnt, sollen mindestens zehn Verbraucher aktiv mitmachen.

Wieviel die registrierten Verbraucher tauschen, kann ein Verein täglich an der Förderstatistik im Internet beobachten. Angegeben ist die Tauschsumme aller Verbraucher, die Anzahl der Verbraucher und die Fördersumme. Die Begünstigung wird vierteljährlich für das jeweils vorhergehende Quartal abgerechnet. Die Auszahlung erfolgt in Chiemgauer. Dazu richtet der Verein ein Regiogeld-Girokonto bei einer Genossenschaftsbank oder Sparkasse ein. Die Verbuchung erfolgt wie auf einem Euro-Girokonto, allerdings darf der Verein die Chiemgauer nur innerhalb des Chiemgauer-Netzwerks wieder ausgeben. Wenn der Verein lieber Euro statt Chiemgauer möchte, ist auch dies möglich, allerdings erhält der Verein dann nur zwei statt drei Prozent von der

getauschten Summe. Spätestens, wenn die getauschte Summe eine bestimmte Summe wie z. B. 200 Euro pro Quartal übersteigt, lohnt es sich ein Regiogeld-Girokonto einzurichten. Für 100 Euro pro Quartal lohnt es sich für jeden Schatzmeister, den Umsatz eines zweiten Girokontos in Kauf zu nehmen, zudem dieses Konto von den Sparkassen völlig kostenfrei geführt wird.

Zwischen den Vereinen gibt es erhebliche Unterschiede in der Aktivität. Die einen verstehen ihre eigene Rolle aktiv und engagiert. Die Vereinsvorstände nutzen selbst den Chiemgauer und berichten über ihre Erfahrungen. Der Chiemgauer etabliert sich immer mehr und die Fördersumme steigt. Bei kleineren Vereinen funktioniert das relativ gut, wenn der Vereinsvorstand voll dahinter steht. Wenn Vereine sich auf Anregung eines einzelnen Mitglieds nur anmelden und dann die Hände in den Schoß legen, bleibt die Fördersumme entsprechend niedrig.

Beim Chiemgauer haben es die Vereine selbst in der Hand, wie hoch die Förderung ausfällt. Die Chiemgauer-Initiative arbeitet immer wieder mit großzügigen Sponsoren in der Region zusammen, um die Förderung für die Vereine noch lohnender zu machen. So hat die St. Leonhards Vertriebs GmbH im Jahr 2008 die Förderungen an die Vereine verdoppelt. Im Aktionszeitraum gab es somit für 100 getauschte Chiemgauer nicht nur drei, sondern sechs Chiemgauer für das gewählte Förderprojekt. Diese großzügige Geste hat die Vereine sehr motiviert und zu einer stärkeren Verankerung der Idee bei den Vereinen beigetragen.

Chiemgauer praktisch in Gemeinden

Die Gemeinden und Städte repräsentieren das Rechtsleben aller Einwohner am Ort. Sie erfüllen sehr vielfältig Aufgaben, die dem Gemeinwohl zugute kommen. Der Chiemgauer wirkt hier unterstützend. Funktionierende regionale Kreisläufe bringen stabile Gewerbesteuereinnahmen. Die Förderung der Vereine durch die Gemeinden wird durch die Chiemgauer-Förderung ergänzt und verstärkt.

Die Bayerische Verfassung bietet eine Reihe von gesetzlichen Grundlagen, um die Teilnahme einer Gemeinde am Chiemgauer inhaltlich zu begründen. In Artikel 153 ist festgelegt: »Die selbständigen Kleinbetriebe und Mittelstandsbetriebe in Landwirtschaft, Handwerk, Handel, Gewerbe und Industrie sind in der Gesetzgebung und Verwaltung zu fördern und gegen Überlastung und Aufsaugung zu schützen. Sie sind in ihren Bestrebungen, ihre wirtschaftliche Freiheit und Unabhängigkeit sowie ihre Entwicklung durch genossenschaftliche Selbsthilfe zu sichern, vom Staat zu unterstützen.«

Gemeinden unterliegen allerdings auch Restriktionen. Sie müssen in der Beschaffung das günstigste Angebot wählen, dürfen niemanden bevorzugen und dürfen den EU-weiten Wettbewerb nicht einschränken. Bei Beachtung einiger Regeln ist der Einsatz von Regionalgeld kein Problem. Wenn bei der Beschaffung ausgeschlossen wird, muss das günstigste Angebot berücksichtigt werden. Es spricht vieles dafür, dass bei Ausschreibungen auch Unternehmen einbezogen werden, die Regionalgeld akzeptieren. Bieten diese das beste oder ein gleichwertiges Preis-Leistungs-Verhältnis, kann eine Gemeinde dieses Angebot mit allen zugelassenen Zahlungsformen begleichen. Völlig unbedenklich ist zum Beispiel die Überweisung vom Euro-Girokonto der Gemeinde auf ein Chiemgauer-Konto eines Unternehmers. Eine Gemeinde kann auch beschließen, dass mittels Lastschrift über ein elektronisches Zahlungssystem bezahlt wird. Darüber hinaus gibt es viele weitere Möglichkeiten, wie sich eine Gemeinde in ein Regiogeld einklinken kann. Bei der Akzeptanz von Regiogeld gibt es dagegen Grenzen vor allem bei der Annahme von Gutscheinen. Hierzu bräuchte es eine Gesetzesergänzung auch unter dem

Aspekt der »Wettbewerbsgleichheit der Zahlungsmittel«. Unproblematisch ist wiederum die Annahme des bargeldlosen Chiemgauer, wenn gewährleistet ist, dass die Gutschrift in Euro erfolgt und das Zahlungsmittel ohne Einschränkung verwendet werden kann. Hierzu hat die Genossenschaft REGIOS Lösungen entwickelt, die konform sind mit den gesetzlichen Anforderungen.

Ein großes Thema in der Diskussion um Regiogeld ist die Akzeptanz von Steuern und Abgaben. In immer mehr Regionen gibt es Beispiele dafür, so im Waldviertel, in Vorarlberg, in England und Frankreich. Auch im Chiemgau beginnen die Gemeinden, einzelne Zahlungen im bargeldlosen Zahlungsverkehr zu akzeptieren. Die zuständigen Kämmerer achten dabei darauf, dass die Kosten nicht höher sind als bei anderen Zahlungsmitteln. Dabei zeigt sich, dass die Nutzung des Chiemgauer günstiger sein kann als die Verwendung von Kreditkarten oder ec-Karten. Wichtig ist in diesem Zusammenhang aber auch eine Gesamtbetrachtung, denn durch das Regiogeld werden Kreisläufe am Ort stabilisiert und gestärkt. Dies bindet die Kaufkraft und erhöht Steuereinnahmen. Es sollte also nicht nur auf die Kostenseite geachtet werden, sondern auch auf die Einnahmeseite. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist der ganzheitliche Blick auf die Sache umso wichtiger. Das historische Beispiel Wörgl hat gezeigt, dass sich der Aufwand für ein lokales Zahlungsmittel als existenziell erweisen kann, um die stockende Wirtschaftsaktivität wieder in Fluss zu bringen. Die Politik sollte darauf bedacht sein, die Unabhängigkeit und die Finanzkraft der Gemeinden zu stärken. Regiogeld kann hier als Instrument eine Rolle spielen.

Zusammenfassend das Zusammenspiel der Teilnehmer in einer Grafik:

