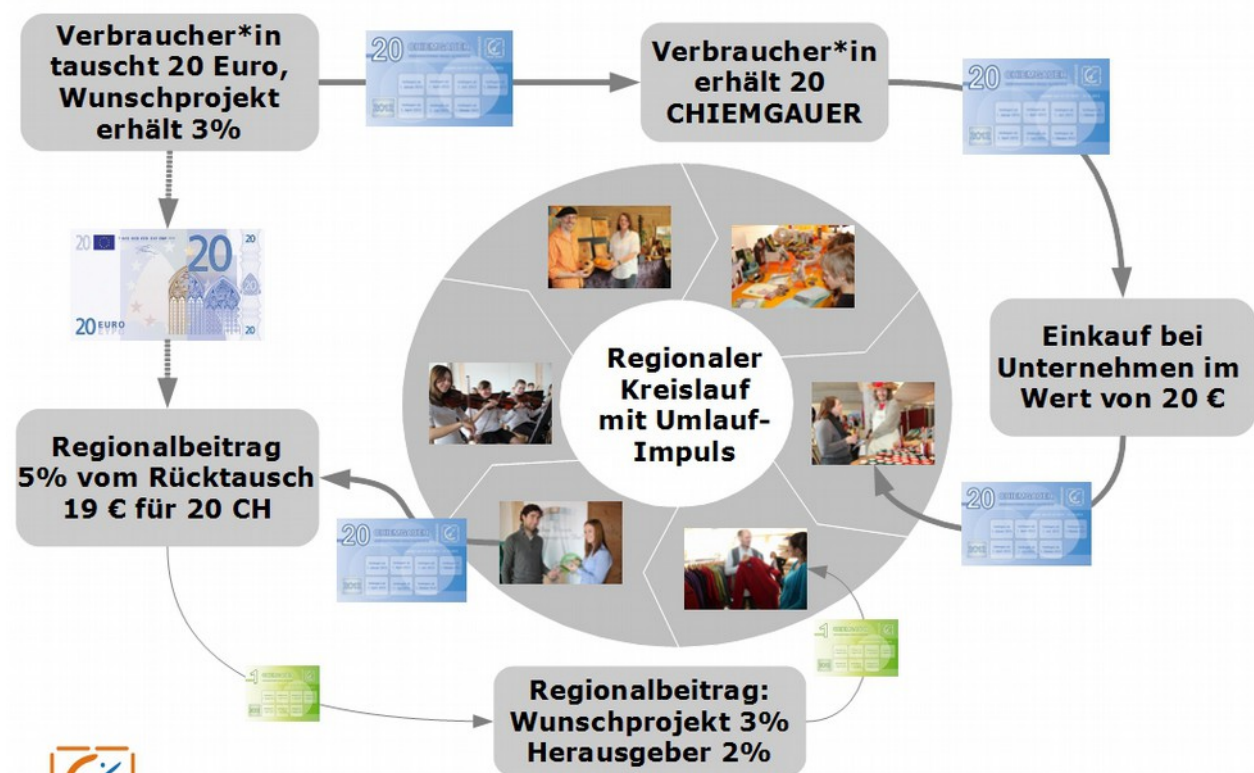


Der Chiemgauer in der Praxis

Beim Chiemgauer Regiogeld ist es wie mit dem Fahrradfahren. Die Anleitung hört sich erst mal kompliziert an, aber mit ein bisschen Übung macht es große Freude und ist zudem gut für uns selbst und für die Mitwelt. Nehmen Sie am besten einen Chiemgauer-Schein in die Hand und geben Sie ihn aus. Wie das aus Sicht der verschiedenen Teilnehmer funktioniert, wird aus Sicht 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.

Der CHIEMGAUER-Kreislauf



Chiemgauer praktisch für VerbraucherInnen

Was habe ich davon, wenn ich als Verbraucherin oder Verbraucher beim Chiemgauer mitmache? Wir versprechen Ihnen keine Boni, Punkte oder Rabatte, sondern Sie fördern einen Verein Ihrer Wahl mit 3% Ihres Einkaufs. Als Verbraucher bezahlen Sie keinen Cent extra und haben die Auswahl aus 300 Förderprojekten. Zwei Wochen nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie die Regiocard zugesandt, die ähnlich wie eine ec-Karte funktioniert. Mit der Regiocard können Sie bargeldlos einkaufen und Chiemgauer-Scheine tauschen.

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 und löst eine Abbuchung vom Bankkonto des Verbrauchers aus. Die Gutschrift erfolgt auf einem Regionalgeld-Konto des Händlers.

Mit den Chiemgauer-Scheinen verhält es sich ganz ähnlich: Als Verbraucher gehe ich zu einer Chiemgauer Ausgabestelle und bitte um 100 Chiemgauer. Der Gegenwert von 100 Euro wird mit Hilfe der Regiocard gebucht und dem hinterlegten Euro-Bankkonto belastet. 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 frei bestimmen kann. Wird der Quartalswechsel übersehen, ist das Ganze auch nicht tragisch. Bei 20 alt gewordenen Chiemgauer werden 40 Cent als Spende für einen guten Zweck fällig. Das sind zwei Prozent vom aufgedruckten Wert. Dieser Fall tritt sehr selten ein, denn 100 Chiemgauer sind schnell ausgegeben. 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 mit der zusätzlichen Regiocard und den schönen Chiemgauer-Scheinen einen kleinen Umstand auf sich und setzt damit verhältnismäßig große Wirkungen in Gang. Das ausgewählte Wunschprojekt erhält drei Prozent und 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 unserer Lebenszeit und der Erde, auf der wir wohnen. Es entsteht ein gemeinsamer Wertekodex, der das Glück in den Vordergrund stellt und nicht die Maximierung von Gütern. 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 3.500 Verbraucher, sondern auch etwa 500 Unternehmer und 300 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. Die 5% fließen dem Gemeinwohl zu und lassen sich als Betriebsausgabe von der Steuer absetzen. Dieses „Schenkgeld“ wird täglich aktualisiert im Internet dargestellt und bleibt dauerhaft sichtbar.

Für die Unternehmer gibt es jedoch einen Steuerungshebel, mit dem sie die Höhe der Kosten erheblich reduzieren können: 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 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?

Buchhalterisch und steuerlich werden Chiemgauer wie Euro behandelt. Werden Chiemgauer zurück getauscht, bekommt der Unternehmer eine steuerlich voll abzugsfähige Rechnung, die als Werbeausgabe verbucht wird.

Buchhalterisch 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 0,01 % 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.

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 einer Region. 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.

Wieviele 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 Aufwand 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. Wenn Vereine sich auf Anregung eines einzelnen Mitglieds nur anmelden und dann die Hände in den Schoß legen, bleibt die Fördersumme entsprechend niedrig. Viele Vereine 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.

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 Gewerbesteuererinnahmen. 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.«

Die einfachste Form, als Gemeinde beim Chiemgauer mitzumachen, ist eine Fördermitgliedschaft und die damit verbundene Darstellung auf dem Chiemgauer-Schein:



Mitgliedsgemeinde Inzell auf dem 1er-Chiemgauer

Eine weitere Form ist das Bezahlen mit Regionalgeld. Wenn Regiogeld-Akzeptanzstellen ein wettbewerbsfähiges Angebot haben, können Gemeinden die Rechnung in Regionalgeld bezahlen. Die Gemeinden agieren wie als Verbraucher und melden sich kostenfrei als Verbraucher an und erhalten eine Regiocard. Darüber hinaus gibt es viele weitere Möglichkeiten zum Beispiel als Wechsel- oder Akzeptanzstelle. Die Rechenzentrale des Chiemgauer, die REGIOS eG, bietet hier maßgeschneiderte Lösungen an.