

*Chiemgauer.info*

# Der Chiemgauer in der ökonomischen Diskussion

Eine Gegenüberstellung

von Christian Gelleri



Stand: Juni 2005

Zum ersten Mal hat sich ein Volkswirt der Deutschen Bundesbank zum Thema Regionalgeld in Deutschland geäußert: Im „Wirtschaftsdienst“ untersucht der Wissenschaftliche Mitarbeiter Dr. Gerhard Rösl verschiedene regionale Zahlungsmittel aus ökonomischer Sicht.

Diese Auseinandersetzung mit dem theoretischen Hintergründen des Chiemgauer beruht sehr stark auf einer neo-klassischen Sichtweise. Als Grundlage der Argumentation werden Theorien der Institutionenökonomie (Transaktionskostenanalyse) und der Handelstheorie (Theorem der komparativen Kostenvorteile) herangezogen; eine Nutzenbetrachtung für die Beteiligten bei der Berechnung der Netto-Transaktionskosten wird außer Acht gelassen und neuere Ansätze in der Handelstheorie werden ebensowenig einbezogen wie die Disziplinen Umweltsoziologie, Regionalökonomie oder Wirtschaftsethik.

Zwar erhebt sich die grundsätzliche Frage, ob Vergleiche zwischen Euro und Chiemgauer (Euro als „günstigeres“ oder ökonomisch sinnvolles Geld) nicht von vorneherein in die falsche Richtung führen. Denn Ziele und Nutzen von Euro und Chiemgauer sind verschieden. Eine gründliche Analyse könnte zeigen, dass ein regionales Zahlungsmittel keine Konkurrenz zum Euro darstellt, sondern eher ein weiteres Zahlungsmittel neben bereits bestehenden wie Bargeld, ec-Karte, Kreditkarte und vielen anderen. So wie „Traveller Checks“ für Reisen und ec-Karten für Spontaneinkäufe gut sind, kann ein Zahlungsmittel wie der Chiemgauer für die Region gut sein, wobei diese Aussage im Folgenden anhand der wichtigsten Einwände von Dr. Rösl überprüft wird:

<i>Kontra Chiemgauer</i>	<i>Pro Chiemgauer</i>
„Money is what money does“: Regionale Gutscheinsysteme sind Geld, weil sie die Geldfunktionen Zahlungsmittel, Recheneinheit und Wertaufbewahrungsmittel erfüllen. Der Euro ist zudem zeitlich unbeschränkt gültig.	Der Chiemgauer-Gutschein ist kein Geld, weil er keine eigenständige Recheneinheit ist. Die Wertaufbewahrung wird durch ein gesetzlich vorgeschriebenes Ablaufdatum verhindert und die Zahlungsfunktion tritt erst in Kombination mit einem anderen Zahlungsmittel wie Bankguthaben oder Bargeld in Kraft. Der Chiemgauer baut als <i>frei vereinbartes</i> sekundäres Medium auf dem Notenbankgeld (primäres Zahlungsmittel) auf.
Schwundgeld ist teuer. Die Bundesbank stellt den Euro für 2% pro Jahr zur Verfügung. Der Chiemgauer kostet demgegenüber 8% pro Jahr. Mit Schwundgeld "beißen den Letzten" im Quartal die Hunde.	Der nominale Verlängerungsbeitrag für ein weiteres Quartal („Umlauf-Impuls“) beträgt 2 %. Wie hoch der effektive Prozentsatz in der Praxis ist, hängt davon ab, wie lange ein Chiemgauer im Umlauf ist. Derzeit beträgt der durchschnittliche Verlängerungsbeitrag im Jahr 0,1 % pro Chiemgauer bzw. 40 Cent pro Mitglied! Selbst wenn der Chiemgauer dauernd im Umlauf bleibt, macht die Kostenbelastung nur wenige Euro aus. Die Mitglieder entscheiden übrigens direktdemokratisch selbst über die Höhe des Umlauf-Impulses. Es gilt wohl eher das Motto „Zwickts mi“, wodurch die Aufmerksamkeit für die regionale Ökonomie erhalten bleibt.
Geld ist ökonomisch effizient, wenn es zeitlich unbeschränkt einsetzbar und damit möglichst billig ist.	Zeitlich befristete Zahlungsmittel regen dazu an, das Geld als Transaktionsmittel zu verwenden und nicht als Spekulationsmittel. Der Wertschöpfungskreislauf wird stabilisiert und umorientiert auf ein langfristig nachhaltiges Denken und Handeln. Vor 30 Jahren war das Geld zu 90% ein Transaktionsmittel, heute ist der Anteil der Spekulationskasse weit über 50%, das spüren die Wirtschaftsteilnehmer und setzen daher ergänzend auf den Chiemgauer als garantiertes 100%-Transaktionsmittel.
Das Bankensystem verwendet gespartes Geld zum Nutzen der Wirtschaftsteilnehmer.	Dem herkömmlichen Bankensystem ist es oftmals egal, wo das gesparte Geld investiert wird, ob Arbeitsplätze entstehen oder wegrationalisiert werden. Beim Chiemgauer ist das nicht egal und auch viele Genossenschaftsbanken und Sparkassen achten noch auf ihre in den Statuten verankerte regionale Verantwortung.

<p>Der Zins ist ein effizienter Marktmechanismus zum Ausgleich von Angebot und Nachfrage nach Geld und Geldanlagen.</p>	<p>Marktmechanismen haben Grenzen und bedürfen immer wieder der menschlichen Feinsteuerung. Sinkt das reale Wirtschaftswachstum wie in Japan und nun auch in Deutschland auf nahe Null herab, kann der Fall der Liquiditätsfalle eintreten, dass also ein Geldanleger lieber seine Spekulationskasse erhöht, bevor er sein Geld zu einem Realzins von Null anlegt. Wenn die Spekulationskasse durch den Umlauf-Impuls Kosten verursacht, gewinnt die 0%-Anlage im ökonomischen Vergleich. Eine Ökonomie ohne Wachstumszwang wird dadurch möglich! Die Alternative ist mehr und noch mehr Wachstum, damit die Geldhalter ihre Spekulationskasse zur Verfügung stellen.</p>
<p>Regionale Unternehmen ohne genügend Umsatz sind nicht billig oder gut genug und damit nicht konkurrenzfähig. Regionale Zahlungssysteme führen zu einer Abschottung, die eine Pleite der regionalen Unternehmen nur unnötig verlängert (Beispiel DDR).</p>	<p>Der Chiemgauer ermöglicht ein Klima der Kooperation. Auch in Konzernen wird arbeitsteilig zusammen gearbeitet und ein Stück weit ein Schutzraum aufgebaut. Warum sollen das die kleinen und mittleren Unternehmen über eine Vernetzung nicht dürfen? Die teilnehmenden regionalen Unternehmen bieten eine hohe Qualität und sehr guten Service an und durch die Zusammenarbeit entstehen Synergieeffekte, die die Widerstandsfähigkeit gegenüber Billiganbietern erhöhen.</p>
<p>Das Regiogeld-System zielt auf Abschottung und verhindert den Handel und die Zusammenarbeit mit neuen, innovativen Unternehmen.</p>	<p>Der Chiemgauer ist offen für alle; gerade die Gründung von innovativen Unternehmen wird angeregt und unterstützt. Unternehmen, die im Chiemgauer keinen Vorteil sehen, können im wettbewerbsorientierten Euro-Markt agieren, der derzeit mit 99 % genügend Möglichkeiten lässt. Das Regionalprinzip zielt nicht auf Isolation, sondern soll wie eine Membran einer Zelle wirken: Man kann raus und rein, aber mit gewissen Spielregeln, die der Region gut tun und ihr Zeit für Anpassungen lassen.</p>
<p>Die Regionalbank gewinnt immer. 13% pro Jahr werden von der Chiemgauer-Initiative in Form von Umlaufsicherung und Rücktausch-Gebühren "abgezockt".</p>	<p>Die Chiemgauer-Initiative ist keine Bank und die Initiatoren sind die Mitglieder des Vereins, also alle Teilnehmer. Die 13% bestehen aus dem Regionalbeitrag bei Rücktausch in Euro (5%) und aus dem bereits diskutierten Umlauf-Impuls (2% pro Quartal). In der Praxis zahlt ein Teilnehmer entweder den Regionalbeitrag ODER den Umlauf-Impuls von 2% pro Quartal. Kein Teilnehmer behält den Schein 10 Monate (6%), um ihn dann zurück zu tauschen (5%).</p> <p>Bei einer durchschnittlichen Kostenbelastung von derzeit 80 Euro pro Jahr und Anbieter kann von „Abzocke“ nicht die Rede sein, zudem etwa 50 Euro an Vereine in der Region gehen – und das ist auch im Sinne der Anbieter. Die Verwaltung kostet einen Anbieter durchschnittlich weniger als drei Euro im Monat: weniger als die Gebühr für ein Girokonto.</p>
<p>Nach Abzug der Herstellungskosten und der 3% für die Vereine verbleibt ein erheblicher "Geldschöpfungsgewinn".</p>	<p>Es wird kein „Geld“ geschöpft, sondern eine Dienstleistung angeboten. Der Chiemgauer ist auf die Mitarbeit vieler freiwilliger und unentgeltlich arbeitender Menschen angewiesen. Einnahmen und Ausgaben sind beim Chiemgauer für alle transparent und öffentlich zugänglich. Die Kontrolle erfolgt demokratisch durch die Mitgliederversammlung. Regio-Initiativen wie der Chiemgauer mit dem Qualitätssiegel des Regionetzwerks streben langfristig eine Kostendeckung an, aber keinen Gewinn.</p>
<p>Die Betreiber der Regio-Initiativen verfügen über ein mangelndes Verständnis der offiziellen Geldwirtschaft.</p>	<p>In den Leitungsgremien des Vereins Chiemgauer regional ist profundes volks- und betriebswirtschaftliches Know-how vorhanden. Es kann allerdings sein, dass die Betreiber der Regio-Initiativen ein etwas anderes Verständnis von den Aufgaben des Geldes und der Banken haben als die Vertreter der sog. „offiziellen“ Geldwirtschaft.</p>

<p>Boni, Rabatte und andere echte ökonomische Anreize sucht man vergebens.</p>	<p>Ein Anreiz muss nicht nur aus egoistischen Preisvorteilen bestehen, er kann auch darin liegen, anderen zu nutzen. 3 % der rückgetauschten Chiemgauer gehen an gemeinnütige und vom Verbraucher individuell bestimmte Vereine (derzeit über 30), 2% verbleiben beim Chiemgauer regional e.V. Für die Unternehmen gibt es ökonomische Anreize in Form von Marketing-Leistungen, die im Vergleich zum Nutzen äußerst günstig sind. Jeder Cent, der an die Chiemgauer-Initiative fließt, wird zum Nutzen der Mitglieder verwendet.</p>
<p>Das System ist instabil und teuer.</p>	<p>Die Chiemgauer-Initiative ist jung und in der Wachstumsphase. Das erfordert Investitionen und gute Nerven bei den Mitarbeitern und Teilnehmern. Die Aussichten für ein langfristig tragfähiges kooperatives Netzwerk sind sehr gut.</p>
<p>Den Anbietern werden höhere Umsätze und Gewinne versprochen.</p>	<p>Große Sprünge werden nicht versprochen. Jeder Anbieter prüft für sich, ob der Chiemgauer ihm persönlich etwas bringt. In drei Jahren sind weniger als ein Prozent der Anbieter ausgestiegen. Darüber hinaus wird die Chiemgauer-Initiative laufend unabhängig analysiert. In einer Studie der Universität Lüneburg zeigt sich eine hohe Zufriedenheit bei den Anbietern und eine sehr positive Einschätzung des ökonomischen Nutzens.</p>
<p>Die Regionalgeld-Halter bleiben auf den überhöhten Finanzierungskosten für die Regionalgeld-Emission sitzen.</p>	<p>Die Teilnehmer verlieren keinen Cent und gewinnen sehr viel! Wie sich bereits in einer Nutzenanalyse für alle Beteiligten zeigt, lag der durchschnittliche zusätzliche Ertrag bei einem Anbieter bei 220 Euro (2004). Hierbei sind die Kosten bereits berücksichtigt! Übrigens zeigt die Kostenkurve steil nach unten: 4% in 2003, 2% in 2004 und 1,5% in 2005 jeweils bezogen auf den Chiemgauer-Umsatz. In davon abweichenden Einzelfällen erfolgt eine gezielte Optimierung durch die Berater der Initiative.</p>
<p>Die Vorteile der Teilnehmer sind nur kurzfristig. Das System funktioniert nur anfänglich gut.</p>	<p>Die dreijährigen Nutzenanalyse zeigt ein völlig anderes Bild. Der Grund dafür liegt darin, dass die Anbieter immer mehr Möglichkeiten haben, im Netzwerk wieder einzukaufen. Zusätzliche Vorteile: Die Vereine erhalten Einnahmen aus dem Eintauch, die Kommunen profitieren von stabilen Steuereinnahmen, Arbeitsplätze können erhalten oder gar neu geschaffen werden. Der effektive Marketingnutzen und die Transaktionskosten-Effizienz steigen Monat für Monat und werden durch steigende Teilnehmerzahlen belohnt.</p>
<p>Die von den Betreibern genannten Vorteile überzeugen nicht die „breite“ Masse an Geldhaltern. Während 180 Milliarden Euro Bargeld im Umlauf sind, sind die Regionalgeld-Initiativen mit unter 100.000 Euro Umlauf-Volumen zu vernachlässigen.</p>	<p>Regio-Initiativen brauchen Zeit, um sich zu entwickeln. Während das Volumen beim Chiemgauer relativ klein ist, findet gleichzeitig ein eindrucksvolles Umsatzwachstum statt. Es zählt nicht nur die Menge, sondern noch mehr die Umlaufgeschwindigkeit des Zahlungsmittels. Der Chiemgauer ist regional angepasst, klein und wendig.</p> <p>Der Euro ähnelt eher einem Wal, der Chiemgauer einem Delfin. Ein Delfin würde sich allerdings niemals als „Konkurrenz“ zum Wal sehen, denn beide bereichern die Meere.</p> <p>Der Chiemgauer ergänzt den Euro, weil er dem Wohle aller dient und weil er das Gefühl entstehen lässt, dass Geld zusätzlich zum ökonomischen Nutzen auch ideellen Reichtum bringen kann.</p>

Vertiefende Literatur:

Gelleri, Christian: Regiogeld spieltheoretisch betrachtet, Zeitschrift für Sozialökonomie Nr. 144, 2005, [www.Chiemgauer.info](http://www.Chiemgauer.info)

Gelleri, Christian: Assoziative Wirtschaftsräume, Fragen der Freiheit, Juli 2005

Kennedy, Margrit / Lietaer, Bernard: Regionalwährungen – Auf dem Weg zu nachhaltigem Wohlstand, München, 2004

Über den Autor: Christian Gelleri hat Betriebswirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre und Wirtschaftspädagogik studiert und ist geschäftsführender Vorstand des Vereins Chiemgauer regional e. V.