

Regionalgeld in Deutschland

Lokale Konkurrenz für den Euro?

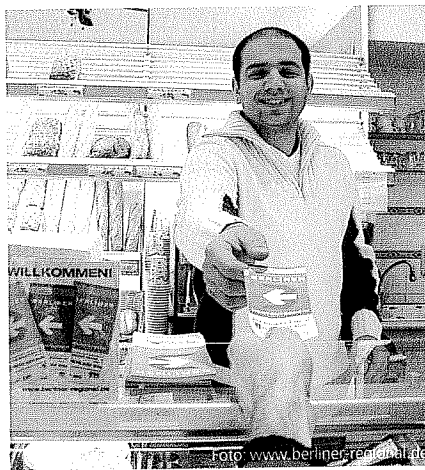
In immer mehr Regionen Deutschlands kann man neben dem Euro auch mit lokalem Geld bezahlen. Wie die nebenstehende Graphik zeigt, laufen solche „Regionalwährungen“ („Regios“) bereits in 13 Städten und Gemeinden um. Zudem planen 47 weitere Initiativen in absehbarer Zeit ihr eigenes Geld auszugeben. Dabei lassen sich zwei Grundformen unterscheiden: Regionalgelder mit und ohne inkorporierten Wertschwund. Letztere befinden sich jedoch bisher nur in der Planungsphase, während die bereits existierenden Regionalgelder allesamt so genannte Schwundgelder sind.

Gutscheine als Geld

Die Emittenten dieser Zahlungsmittel sind meist „Vereine für nachhaltiges Wirtschaften“. Sie geben die Regionalgelder in der Regel gegen Hereinnahme von Euro zum Wechselkurs von 1:1 in Umlauf und stellen den Geldhaltern ein Bargeldsubstitut in Form eines „Gutscheins“ zur Verfügung. Dieser hat in aller Regel eine begrenzte Laufzeit (meist zwischen drei Monaten und einem Jahr) und soll nur in der Region als Zahlungsmittel eingesetzt werden. Die Nennwerte sind in regionalen Geldeinheiten denominated, recht klein gestückelt, und überschreiten wertmäßig nicht 50 Euro. Rechtlich bewegt man sich hier freilich in einer Grauzone, da § 35 des Gesetzes über die Deutsche Bundesbank die Ausgabe von „Nebengeld“ verbietet. „Der Aufdruck „Gutschein“ sowie eine formelle Mitgliedschaft im Regionalverein soll dies umgehen. Auch eine Annahmeverpflichtung gibt es nicht.

Aus rein ökonomischer Sicht sind solche Maßnahmen jedoch völlig unerheblich, wenn es um die Frage geht, ob ein Tauschmittel „Geld“ ist oder

nicht. Denn Geld ist über seine Funktionen definiert. Dabei fordert die *Zahlungsmittelfunktion* des Geldes, dass das Tauschmittel gegenüber Dritten, also gegenüber anderen als der Emissionsstelle selbst, zur Bezahlung eingesetzt wird. Dies ist hier der Fall, denn die vom Regionalverein (Emissionsstelle) erworbenen Regios werden von den Geldhaltern nicht beim Verein selbst, sondern in den verschiedenen örtlichen Geschäften (Dritte) ausgegeben. Je nachdem wie umfangreich dann die Regios in der weiteren Folge zu den Kunden als Wechselgeld oder sogar in Form von Lohn(Teil-)Zahlungen zurückfließen, entsteht ein mehr oder minder anhaltender Geldkreis-



„Berliner“ für Berliner - Özkan Mutlu freut sich über Regionalgeld

lauf. Bei einem „echten“ Gutschein ist dies anders. Mit diesem kann man definitionsgemäß nur beim Gutscheinemittenten selbst bezahlen.

Ein Beispiel hierfür ist der „Bethel-Euro“, der von der Bodenschwinghschen Anstalt in Bielefeld mit einem Umlaufvolumen von derzeit rund 200.000 Euro ausgegeben wird und ausschließlich in den Geschäften dieser Einrichtung verausgabt werden

kann. Neben der Zahlungsmittelfunktion verfügen die Regionalwährungen auch über eine eigene *Recheneinheit* (z.B. „Berliner“). Zudem fungieren die Regios auch als Wertspeicher (*Wertaufbewahrungsmittelfunktion*), denn die Geldhalter können die erworbenen Regionalgelder auch für zukünftige Käufe einsetzen. Damit sind alle drei Geldfunktionen erfüllt: Die „Gutscheine“ sind Geld.

Konzeption „Schwundgeld“

An dieser Einschätzung ändert auch die Tatsache nichts, dass derzeit alle Regionalgeldemittenten darauf abzielen, die Wertaufbewahrungsmittelfunktion ihrer Zahlungsmittel per Konstruktion unattraktiv zu machen. Dahinter steht die Konzeption des „Schwundgelds“, das auf den belgisch-argentinischen Ökonomen Silvio Gesell (1862 - 1930) zurückgeht. Dabei erhebt man faktisch Negativzinsen auf die Geldhaltung, indem man die „Gutscheine“ nach einem im vorhinein bekannten Zeitpfad entwertet. Beim gegenwärtig populärsten Schwundgeld, dem „Chiemgauer“, muss zum Werterhalt pro Quartal eine Marke in Höhe von 2 % des Nennwerts aufgeklebt werden. Ohne gültige Marke, die ebenfalls gegen Euro erworben werden muss, kann der Chiemgauer nicht als Zahlungsmittel eingesetzt werden. Zusätzlich fällt spätestens nach Ablauf der Gültigkeit des Scheines (ein Jahr) eine Umtauschgebühr an (5 % auf den Nennwert), egal ob man den alten Schein in einen neuen oder zurück in Euro tauscht.

Güter statt Zinsen

Nach dem Motto „den Letzten beißen die Hunde“ will man so eine

► permanente nachfragewirksame Verausgabung der Gelder sicherstellen. Denn gerade im zinsinduzierten Horten von Geld sehen die Schwundgeldinitiatoren das Grundübel unseres Wirtschaftssystems. Anstatt das Geld auf die Bank zu bringen und „leistungsloses Einkommen“ in Form von Zinsen zu kassieren, sollte das Geld lieber für Käufe von Gütern und Dienstleistungen ausgegeben werden. Diese Sicht erkennt jedoch, dass das Bankensystem die erhaltenen Mittel nicht nutzlos herumliegen lässt. Vielmehr verleihen die Banken in ihrer Eigenschaft als Finanzintermediäre diese Mittel wiederum an ihre Kreditnehmer, die durch Verausgabung der so erhaltenen Mittel die durch das Sparen entstandene Nachfragerlücke wieder schließen.

Lokales Geld = lokale Arbeitsplätze?

Des Weiteren erhofft man sich eine Stärkung der regionalen Wirtschaftskraft. Da die Gelder nur in der Region eingesetzt werden können, sollen die so generierten permanenten Umsätze bei den lokalen Unternehmen Gewinne, Einkommen und neue Arbeitsplätze entstehen lassen. Dies mag für nicht konkurrenzfähige Unternehmen durchaus richtig sein, können sie doch nun ihre Produkte zu überhöhten Preisen absetzen. Finanziert wird dieses Unterfangen freilich von den Kunden, die

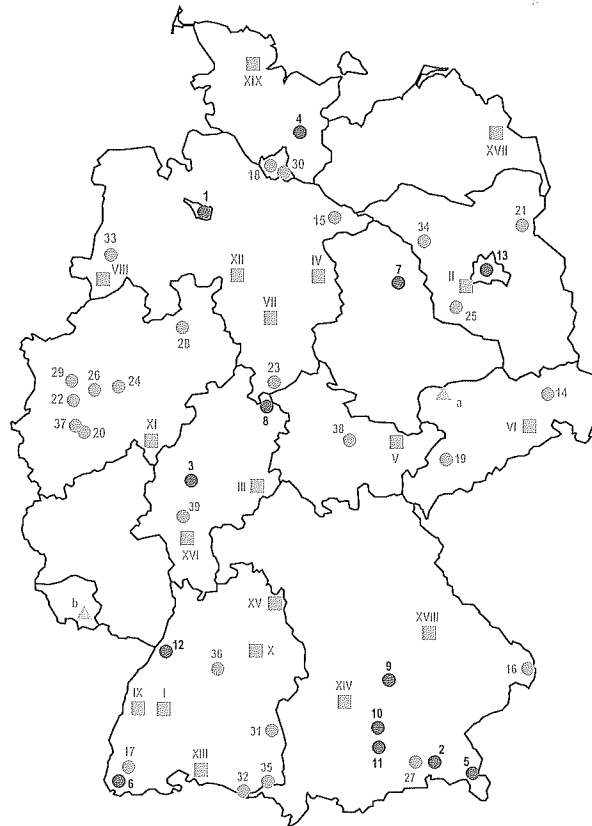
hierfür auf bessere oder billigere überregionale Produkte verzichten. Wohin derartige Maßnahmen im Extremfall führen können, zeigt ein Blick in die zunehmend romantisierte DDR-Vergangenheit. Auch hier sollte die heimische Automobilwirtschaft unterstützt werden, indem die Nachfrager durch

Abschottung faktisch gezwungen wurden, „Trabant“ oder „Wartburg“ zu kaufen. Nun ist im Fall der Regionalwährungen die künstliche Kaufkraftbindung vor Ort zugegebenermaßen von viel geringerer Dimension. Die Prinzipien sind jedoch die gleichen. Dabei schädigt ein auf regionale

Regionalwährungen in Deutschland
(Stand April 2005)

● Schwundgeld (existierende Regionalwährung)

- 1 Bremen Roland Oktober 2001
- 2 Prien Chiemgauer 1. Januar 2003
- 3 Gießen Gießen-Justus November 2003
- 4 Bad Oldesloe Kann Was 1. Jan. 2004
- 5 Aining Sternläufer 1. April 2004
- 6 Heitersheim Markgräfler Juli 2004
- 7 Güssan Urstomtaler 3. Oktober 2004
- 8 Wilzenhausen Kirschblüte 11. Oktober 2004
- 9 Pfaffenhofen/Im Hallertauer 25. November 2004
- 10 Gröbenzell Baptistaler 27. November 2004
- 11 Wolfsrathausen Regio im Oberland 1. Januar 2005
- 12 Karlsruhe Carlo 23. Januar 2005
- 13 Berlin Berliner 3. Februar 2005



● Schwundgeld (Initiative)

- 14 Kamenz Kamenzner 2004 (Testmlauf)
- 15 Hiltzacker Wendländer Frühjahr 2005
- 16 Passau Donaulater Frühjahr 2005
- 17 Freiburger Breisgauer Frühjahr 2005
- 18 Hamburg Hansemark Juni 2005
- 19 Stollberg/Zwönitz Stollberger Erzgebirgsregio Mitte 2005
- 20 Wiehth-Hennef Bergische Mark Mitte 2005
- 21 Joachimsthal Joachimstaler Juli 2005
- 22 Düsseldorf Rheingold Sommer 2005
- 23 Göttingen Augusta 5. September 2005
- 24 Hagen Volme-Taler 8. Oktober 2005
- 25 Belzig Mittel-Mark 2005
- 26 Wuppertal Bergtaler 2005
- 27 Bad Albling Mangfallgauer Starttermin unklar
- 28 Bielefeld Teutotaler Starttermin unklar
- 29 Duisburg Duisburg-Justus Starttermin unklar
- 30 Hamburg Peanuts Starttermin unklar
- 31 Laupheim Schwaben-Taler Starttermin unklar
- 32 Lindau Allgäu-Thaler Starttermin unklar
- 33 Meppen Emsläter Starttermin unklar
- 34 Neustadt/Dosse Havel-Taler Starttermin unklar
- 35 Opfenbach Westallgauer Starttermin unklar
- 36 Stuttgart Rössle Starttermin unklar
- 37 Vollmerhausen Oberberger Starttermin unklar
- 38 Weimar REGIO Starttermin unklar
- 39 Königsstein/Ts. (noch kein Name) Starttermin unklar

▲ Regionalgeld ohne inkorporierten Wertverlust (Initiative)

- a Delitzsch (noch kein Name) Nicht vor Mitte 2005
- b Saarbrücken Ring Starttermin unklar

■ Weitere identifizierte Regionalgeldinitiative ohne Kenntnis der Organisationsstruktur

- | | | | | | | |
|--|---|--|--|---|---|--|
| I Freudenstadt Schwarzwälder Blüte Sommer 2005 | II Potsdam (noch kein Name) Herbst 2005 | III Eichenzell Eichenzeller M.A.R.K. 2005 | IV Gifhorn Allerlater 2006 | V Hermsdorf (noch kein Name) 2006 | VI Dresden Elbtaler Starttermin unklar | VII Hildesheim Braktus Starttermin unklar |
| VIII Nordhorn Grafschafter Geld Starttermin unklar | IX Offenburg Ortenauer Starttermin unklar | X Schwäbisch-Hall Haller Starttermin unklar | XI Siegen Sieg-Taler Starttermin unklar | XII Steinhude Meergeld Starttermin unklar | XIII Überlingen (Wöhl) Bodenseer Starttermin unklar | XIV Augsburg (noch kein Name) Starttermin unklar |
| XV Creglingen (noch kein Name) Starttermin unklar | XVI Darmstadt (noch kein Name) Starttermin unklar | XVII Klein-Jasedow (noch kein Name) Starttermin unklar | XVIII Regensburg (noch kein Name) Starttermin unklar | XIX Schleswig Hallhabu Evtl. eingestellt | | |

Quelle: <http://www.regionnetzwerk.org>, eigene Recherchen.

► Abschottung zielendes System nicht nur die am Ort Ansässigen, sondern auch potenzielle Handelspartner, denen man ebenfalls Wachstumschancen nimmt. Der ökonomische Grund hierfür liegt im beiderseitigen Verzicht auf eine an komparativen Vorteilen orientierte überregionale Arbeitsteilung und auf integrierte Absatzmärkte, die großvolumiger sind als die Summe der regionalen Einzelmärkte.

Die „Regionalbank“ gewinnt immer

Bleibt die Frage, ob es nicht auch Gewinner bei diesem System gibt. Hier ist die Antwort leicht: Es ist die „Regionalbank“, also der die „Gutscheine“ emittierende Verein. Durch seine Tätigkeit fließen ihm nicht nur die Zinserträge aus den erworbenen und im Bankensystem verzinslich angelegten Euro-Guthaben zu, auch der laufende Wertschwund sowie die nach Ablauf der Gültigkeit der „Gutscheine“ anfallenden Rücktauschgebühren verbleiben beim Regionalgeldemittenten. Dass dieser Geldschöpfungsgewinn sehr umfangreich ausfällt, zeigt bereits der wertschwundbedingte Kaufkraftverfall der Regios. Sind die Geldhalter wie etwa beim Chiemgauer gezwungen, sich alle Vierteljahre Marken in Höhe von 2 % des Nennwerts für den Erhalt der Gültigkeit der „Gutscheine“ gegen Euro zu besorgen, kumuliert sich dieser (ohne Zinseszinsseffekte) zu 8 % pro Jahr. Hinzu kommen noch die Rücktauschgebühren in Euro-Geldscheine bzw. in neue Regios, die nach Ablauf der meist einjährigen Gültigkeitsdauer anfallen, und sich in der Regel auf 5 % des Nennwerts belaufen.

Damit beträgt allein der wertschwundbedingte (Brutto-) Geldschöpfungsgewinn rund 13 % des Nennwerts pro Jahr. Auch nach Abzug der Herstellungskosten für die „Gutscheine“ und der Spenden, zu denen sich die Regionalgeldvereine laut Satzung meist in Höhe von 3 % des Nennwerts verpflichten, verbleibt der schwundbedingte Wertverzehr der Scheine substantiell.

Idealismus oder Abzocke?

Weshalb nimmt die Zahl der regionalen Schwundgeldinitiativen in Deutschland dann aber in jüngster Zeit so deutlich zu? Auf der Seite der Regionalgeldanbieter dürfte ein sich von einem mangelnden Verständnis der offiziellen Geldwirtschaft genährter Idealismus mit der Aussicht auf überhöhte Geldschöpfungsgewinne paaren. Auf Seiten der Geldverwender steht offenbar das Gefühl im Vordergrund, etwas Gutes für die Region zu tun. Denn Boni, Rabatte und andere echte ökonomische Anreize sucht man meist vergebens. Dabei dürfte zumindest ein Teil der Geldhalter nicht richtig darüber aufgeklärt sein, wie teuer und instabil ein solches System letztlich ist. So wird den Käufern der Regios im Hinblick auf die nicht unerheblichen Schwundkosten nahe gelegt, das Geld doch einfach schnell auszugeben. Den Unternehmen, bei denen nach Vorstellung der Emittenten die Regionalwährung vor Ablauf der Gültigkeit der Scheine landen soll, werden wegen des schwundbedingten schnellen Umlaufs dieser Währung höhere Umsätze und Gewinne versprochen. Zudem käme ja ohnehin ein Teil dieser Gebühren über Vereinsspenden letztlich „allen“ in der Region zugute, da diese Mittel in heimischen Gefilden blieben.

Schneeballprinzip

Und in der Tat scheint dieses System am Anfang auch recht gut zu funktionieren. Die laufenden Schwundkosten sind kaum spürbar, da sie auf relativ vielen Schultern und zeitlich über mehrere Monate verteilt sind. Zudem dürften auch die teilnehmenden Unternehmen wegen der Werbewirkung des Regionalgelds anfänglich wirklich mehr Umsätze und Gewinn machen und so die Umtauschgebühren bereitwillig finanzieren. Dies veranlasst wiederum aus Konkurrenzgründen neue Unternehmen dazu, ebenfalls dem System

beizutreten. Damit sind wieder neue Akzeptanzstellen gefunden, die es ihrerseits den Kunden leichter machen, in größerem Umfang Regios einzusetzen usw.

Kosten im Blick behalten!

Gleichwohl sind die bereits angesprochenen Kosten der Regionalgeldemission von den Teilnehmern zu tragen. Dabei werden die Regiogeldhalter in jedem Fall auf den Finanzierungskosten des überhöhten Geldschöpfungsgewinns der Regionalgeldzentrale sitzen bleiben. Die regionalwirtschaftlichen Kosten des schwundgeldbedingten Wertverfalls des Lokalgeldes, Subventionierung und Abschottung hängen letztlich davon ab, wie stark das Regionalgeld tatsächlich zur Finanzierung von Transaktionen verwandt wird.

Bedeutung der Regionalgelder insgesamt noch gering

Wie erwähnt zirkulieren derzeit in dreizehn Regionen Deutschlands solche Schrumpfgelder. Ihr aggregierter Umlaufwert dürfte die Marke von 100.000 Euro nicht wesentlich übersteigen, was im Vergleich zu der von der Bundesbank emittierten Euro-Bargeldmenge in Höhe von derzeit rund 190 Mrd Euro eine zu vernachlässigende Größe darstellt. Obwohl die Dynamik, mit der sich die Schwundgeldidee in Deutschland verbreitet, durchaus beachtlich ist, dürften die von den Initiatoren ins Feld geführten „Vorteile“ aber auch weiterhin wohl kaum eine breite Masse von Geldhaltern überzeugen. Grundsätzlich anders hingegen müssen wohl die Regionalwährungsinitiativen beurteilt werden, die auf einen Wertschwund verzichten wollen. Solche Vorhaben zeichnen sich in Saarbrücken und Delitzsch-Eilenburg (Sachsen) ab, ihre praktische Umsetzung soll aber erst im Laufe dieses Jahres erfolgen. (Dr. Gerhard Rösli)