

# WORUM GEHT ES

“Der Verein Chiemgauer regional orientiert sich

- an der Freude des Einzelnen, regionale Wirtschaftskreisläufe zu fördern und kreativ zu gestalten,
- an den Werten der Demokratie und deren Förderung in möglichst vielen Lebensbereichen
- und an den Prinzipien der Freiheit, Gleichheit und Geschwisterlichkeit und ihrer wesensgemäßen Umsetzung in den Bereichen der Gesellschaft.“

So steht es in der Satzung des Vereins. Was aber nicht in den kargen Buchstaben einer Satzung ausgedrückt werden kann, das sind die hinter diesen Zielen liegenden Leitideen, das Zusammenspiel der einzelnen Elemente, die im Konzept Chiemgauer wirksam werden sollen.

Deshalb hier einige Hintergrundgedanken:

- **Geiz ist gar nicht geil**
- **Schenken neu denken**
- **Bewegung von unten**
- **Blick in die Zukunft**

## **Geiz ist gar nicht geil**

Auch wenn wir den Werbeslogan etwas sachlicher formulieren, richtiger wird er doch nicht. Die dauernde Suche nach dem ultimativen Schnäppchen und den niedrigsten Preisen schadet uns mehr als sie nützt. Denn Billigpreise auf der einen Seite und angemessene Löhne, Arbeitsplätze und Qualität auf der anderen Seite, das ist unvereinbar.

Anders herum: Wer immer nur danach sucht, wo es am billigsten ist, sägt sich auf Dauer selbst den Ast ab, auf dem er sitzt. Ein Beispiel: Eine Fachverkäuferin für Schuhe kauft vielleicht nicht ihre Schuhe bei einem Discounter, aber irische Butter. Dann wundert sie sich, dass der heimische Landwirt seine Schuhe beim Discounter kauft und das Schuhgeschäft über kurz oder lang schließen muss.

Billig hat eben auch seinen Preis: abwandernde Arbeitsplätze, billige Materialien, extensivste Ausbeutung der Natur, Missachtung der Leistung anderer und Verödung der Kulturlandschaft. Ich bin doch nicht blöd – ich lege Wert auf Qualität.

## **Global denken – regional wirtschaften**

“Ideen, Wissen, Kunst, Gastfreundschaft, Reisen – das sind Dinge, die ihrer Natur nach international sein sollten, aber lasst uns Güter in der Heimat herstellen, wenn immer es sinnvoll und praktisch möglich ist.“

Man könnte fast glauben, John Maynard Keynes, der berühmte Ökonom des frühen 20. Jahrhunderts, von dem dieses Zitat stammt, wäre der Erfinder des Regiogeldes. Das ist zwar

nicht richtig, doch trifft die Keynes'sche Mahnung ganz den Kern der Regionalwährungen. Sie sind darauf ausgerichtet, die regionalen Wirtschaftskreisläufe zu stärken, damit die Kaufkraft in der Region bleibt, nicht abwandert, und die heimische Wertschöpfung gestärkt wird.

Bis zum Ende durchgedacht haben weder die Verbraucher, noch die kleineren Unternehmen, Gewerbetreibende und Händler oder auch die Kommunen und die Kulturlandschaft etwas davon, dass Produktionsstätten in ferne Länder verlagert und die benötigten Waren dann quer über die Kontinente und durch die Republik transportiert werden.

Regionalwährungen sind daher ein Kontrapunkt zu den Globalisierungsinteressen des Kapitals, wie wir es heute kennen. Es sucht überall auf dem Globus nach den besten Renditechancen, das scheint in seinem Wesen zu liegen.

Regionalwährungen durchbrechen diesen Zirkel ganz bewusst: So entstehen neue Kreisläufe, die der Region nützen: Die heimischen Anbieter erleben mehr Nachfrage, sie können neue Arbeitsplätze schaffen, die Kommunen freuen sich über höhere Steuereinnahmen.

### **Schenken neu denken**

So haben wir es gelernt: Verkäufer und Käufer, Anbieter und Verbraucher, Unternehmen und Kunden, das sind gegensätzliche Interessen, Kontrahenten, bei dem jeder auf Kosten des anderen gewinnen will. Nahezu tagtäglich fühlen wir uns in dieser Erfahrung bestärkt.

Doch man kann es auch mal anders sehen, die Trennungslinie verläuft dann an einer ganz anderen Front: In der Region sitzen Anbieter und Verbraucher in einem gemeinsamen Boot, sie sind aufeinander angewiesen, können sich nur gemeinsam gegen multinationale Konzerne und die Folgen der Globalisierung verteidigen, die alle Lebensbereiche verändern wird.

Da hilft nur eines: Nur wenn genügend Kaufkraft in der Region vorhanden ist, können die heimischen Waren und Dienstleistungen auch nachgefragt werden, nur wenn die Infrastruktur stimmt, können Arbeitsplätze vor Ort bestehen oder neu geschaffen werden und siedeln sich neue Unternehmen an, nur wenn kulturelle Vielfalt besteht, ist eine Region attraktiv. Die angeblichen Feinde sind also Freunde, brauchen einander, besonders in schweren Zeiten.

Da bekommt die Volksweisheit neue Aktualität: Geschenke erhalten die Freundschaft.

Am Ende der Währungskette, wenn die beteiligten Anbieter von Produkten und Dienstleistungen wieder Chiemgauer in Euro eintauschen, schenken sie der Region den Regionalbeitrag (derzeit 5 Prozent der Umtauschsumme). Doch von ihrem freiwilligen Beitrag profitieren sie selbst, und zwar schon vorher: Allein die Tatsache, dass sie bei der Regionalwährung mitmachen, schärft ihr Profil, bringt ihnen neue Kunden, sichert die Kaufkraft in der Region und die kulturelle Vielfalt.

### **Bewegung von unten**

„Frage nicht, was das Land für dich tun kann, frage, was du für dein Land tun kannst“, diese Aufforderung des amerikanischen Präsidenten John F. Kennedys an seine Landsleute zu Beginn der 60er-Jahre des vergangenen Jahrhunderts sollte kein ausschließlich amerikanisches Rezept

für schwierige Zeiten sein.

Klagen über sinkende Steuereinnahmen, eine schwächelnde Wirtschaft oder geringes Einkommen sind zwar allerorten zu hören, ändern aber nichts. Und das einzige allein seligmachende Wundermittel, das mit einem Schlag alle Probleme löst, wird es auch nicht geben. Was wir brauchen, sind viele kleine konstruktive Initiativen, alternative Projekte, die neuen Schwung in Wirtschaft und Gesellschaft bringen.

Der Chiemgauer ist eines davon: Wer mit Chiemgauer bezahlt, bringt Steuern in die Gemeindegassen, fördert kulturelle Initiativen und unterstützt ein kleines Schülerunternehmen. Ganz zu schweigen von der Veränderung in den Köpfen der Menschen: Produkte aus der Region rücken ins Bewusstsein, Arbeitsplätze vor Ort in Reichweite. Es entwickelt sich ein Gefühl für echte Demokratie, die von allen Beteiligten kreativ gestaltet wird.

### **Alterndes Geld**

Der Chiemgauer ist Mittel zum Zweck: Er soll in der Region für verstärkten Austausch sorgen. Und das gelingt am besten, wenn die Menschen weniger an ihrem Geld festhalten, sondern es in Umlauf bringen.

Um diesen sog. Umlauf-Impuls zu erreichen, ist Regiogeld immer nur eine begrenzte Zeit gültig, dann wird es alt und verfällt. Beim Chiemgauer passiert das nach neun Monaten, vorher kann er zweimal zum Preis von 2 % seines Nennwertes verlängert werden. Diese Nachhaltigkeitsgebühr soll die Menschen dazu anregen, das Tauschmittel Geld auch zum Tausch einzusetzen, es aus- und weiterzugeben, damit es sich schöpferisch in der Region auswirken kann. Alterndes Geld, zunächst eine schwer verständliche Eigenschaft, und doch ist es das Hauptmerkmal jeder Regionalwährung.

#### Die Hauptargumente:

Geld, wenn es ein ebenbürtiges Tauschmittel für Waren sein soll, muss ebenso der Alterung und dem Werteverfall unterliegen wie die Waren, gegen die es getauscht wird.

Wer es also nicht rechtzeitig ausgibt, der zahlt eine Nachhaltigkeitsgebühr.

Beim offiziellen Geld ist es genau anders: Fürs Horten gibt es eine Belohnung, den Sparzins. Wenn es sich dann mehr lohnt, Geld zu horten als es zu verleihen, sind die Zinsen für einen Kredit so hoch, dass diejenigen, die ihn bräuchten, ihn sich nicht leisten können. Und das Geld wandert dorthin ab, wo noch mehr Rendite erzielt; es kommt nicht in zu Hause zum Einsatz. Beim Geld, das altert und mit der Zeit an Wert verliert, lohnt sich das Horten nicht, man kann es also ruhig ausgeben: für den eigenen Konsum, zur Investition, für Kredite zur Unterstützung anderer. So dreht sich ein altes Sprichwort um: "Beim Chiemgauer fängt die Freundschaft an." Derjenige, der die alternden Gutscheine in der Tasche hat, wird sich überlegen, ob er sie nicht lieber ausgibt statt die Verlängerung von 2 Prozent zu bezahlen.

Irgendwann, kurz vor Ablauf der letzten Frist, landen die Scheine in den Kassen der Anbieter. Die werden sie dann in Euro zurücktauschen und dabei den Regionalbeitrag (derzeit 5 %) entrichten. Das ist aber für sie alles andere als eine Strafgebühr, denn sie haben ja zum einen

durch den Chiemgauer neue Kunden, Umsätze, Lieferanten und Kontakte gewonnen, zum anderen wissen sie, dass dieser Regionalbeitrag in die Stärkung der eigenen Region fließt – mehr kann man nicht wollen.

Denn beim Chiemgauer beginnt die Freundschaft.

### **Blick in die Zukunft**

Im Frühjahr 2005 hat der Chiemgauer eine entscheidende Schwelle überschritten – er erreicht das elektronische Zeitalter. Der Umtausch von Euro in Chiemgauer – und auch umgekehrt – vollzieht sich jetzt wie an einem Geldautomat. In den Ausgabestellen stehen Terminals, mit ihrer Hilfe und der Magnetkarte Chiemgauer Regiocard wird der Euro-Umtauschbetrag vom Girokonto des Verbrauchers abgebucht und er bekommt die Chiemgauer-Scheine vor Ort ausgehändigt.

In der nächsten Etappe, voraussichtlich Anfang 2006, wird der Zahlungsverkehr dann völlig bargeldlos stattfinden können: Die Teilnehmer am Chiemgauer-System eröffnen bei einer Vertragsbank ein Abrechnungskonto, mit der Magnetkarte zahlen sie ihre Einkäufe, der Rechnungsbetrag wird sofort von diesem Konto abgebucht– wie die heute übliche Zahlung mit der EC-Karte.