

Ergebnisprotokoll

Workshop / Inforunde (Thema): **Vom Ringtransfer zur regionalen Währung – Eine Antwort auf die Globalisierung?**

Leitung: **Frau Prof. Dr. Margrit Kennedy und Christian Gelleri**

Protokollführung: Petra Wehner

Tonaufnahme / Videoaufnahme:

Teilnehmer (Anzahl): 28

Datum / Uhrzeit: 04.10.2003, 9.00-12.00 Uhr

Es ist in knapp einem Jahr ein sehr erfolgreiches „Regio-Projekt“ entstanden, das über den Rahmen eines normalen Tauschringes hinausreicht.

Es gibt nach Margrit Kennedy drei Wege, wie so etwas entstehen kann:

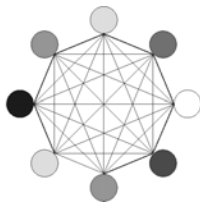
- a) Von „unten“, in einer bestehenden Menschengruppe (trifft in diesem Fall zu: Waldorfschule mit Lehrer, Schülerinnen und Eltern)
- b) Von „oben“, sehr viel Startkapital nötig, auch professionelle Hilfe, z. B. von einer wohlwollenden Bank.
- c) Indem sich Tauschringe zusammenschließen.

Vorbild oder Anregung war ein australisches Projekt in Gimpie, doch hat sich in der Übertragung auf die hiesigen Verhältnisse etwas geändert: Dort lag der Mitmachenreiz in einem Prozentvorteil für den einzelnen Kunden, hier hat sich herausgestellt, dass die Unterstützung für das gemeinsame Projekt Waldorfschule den größeren Anreiz darstellte, d. h., man kann nicht einfach 1 : 1 übertragen, sondern muss wahrnehmen lernen: Was wollen die Menschen vor Ort?

Christian Gelleri, Wirtschaftslehrer an der Waldorfschule Prien, hatte schon jahrelang verschiedene Wirtschaftstheorien studiert und hatte die Idee, seinen Schülern ein Projektwochenende zu diesem Thema anzubieten. Mit einer selbstgemachten Gutscheinvährung wurde eine Art Unternehmen gegründet. Die Begeisterung und der Spaß daran hielten über das Wochenende hinaus an, mehrere Schülerinnen entschlossen sich zu einer dauerhaften Mitarbeit.

So entstand der „Chiemgauer“, eine regionale Komplementärwährung. Die Schülerinnen verkauften sie im Wert 1:1 für Euro, zunächst vor allem an die Menschen im unmittelbaren Unkreis der Schule, doch bald zog die Idee weitere Kreise und die Gutscheine wurden von verschiedenen Läden akzeptiert.

Damit der „Chiemgauer“ auch ausgegeben wird, hat er eine „eingebaute“ Umlaufsicherung in Form einer Gebühr in Höhe von jährlich 8%. Konkret heißt das: der Besitzer des Gutscheins muss jeweils zum Quartalsende eine Marke, die 2% des Wertes kostet, kaufen und aufkleben. Um diese Gebühr zu sparen, gibt der Kunde den Gutschein lieber vorher aus und so steigen die Umsätze in den teilnehmenden Geschäften. Die



Kaufkraft bleibt so in der Region. Zusätzlich 3 % des Umtauschwertes werden für die Waldorfschule gespendet.

Im Tun lösen sich manche vorher schwierig erscheinenden Probleme, z. B., wie groß das Risiko ist, einen Teil des Gutscheinwertes durch die Umlaufsicherung zu verlieren – in der Praxis sind dies winzige Beträge, die keinem weh tun. Wenn ein paar Mutige anfangen, die „Macht des Faktischen“ zu nutzen, sehen andere, dass es funktioniert und machen gerne mit. Gerade für kleine und mittlere Unternehmen sind selbst die 5 %, die sie verlieren, wenn sie Gutscheine in Euro zurücktauschen, ein geringer Betrag im Vergleich zu normalen Werbekosten.

Das Ganze muss allerdings professionell gemacht werden (z. B. fälschungssichere Gutscheine), mit Perspektiven unter anderem auch für zukünftige Spar- und Kreditmöglichkeiten.

Es gibt eine Art Ausbildung dafür bzw. dies entsteht gerade: Ein „Regio-Netzwerk-Training“, wo fähige Multiplikatoren ausgebildet werden.

Jeder interessierte Tauschring kann jemanden hinsenden:

Kontakt über E-Mail: declan@telda.net – Stichwort „Interesse am Regio-Netzwerk“.

Ergänzung der Redaktion:

Weitere Informationen zum Thema finden sich im Internet unter www.monnetta.org und demnächst auch unter www.regionetzwerk.de (am 16.11.03 noch im Aufbau)