

Rösl, Gerhard

Article — Published Version

Regionalwährungen in Deutschland

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Rösl, Gerhard (2005) : Regionalwährungen in Deutschland, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Springer, Heidelberg, Vol. 85, Iss. 3, pp. 182-190

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/42519>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Gerhard Rösl

Regionalwährungen in Deutschland

Die Emission von Regionalwährungen in Deutschland weist gegenwärtig eine erstaunliche Dynamik auf. Handelt es sich dabei um Gutscheine oder Geld? Wie bedeutend sind diese neuen Zahlungsmittel? Lässt sich dieses Phänomen in ein Gesamtkonzept (in-)offizieller Geldformen integrieren?

Derzeit ist in Deutschland eine bemerkenswerte Zunahme von so genannten Regionalwährungen (Regios) zu beobachten. Prominenteste Beispiele sind derzeit der „Roland“ in Bremen und der „Chiemgauer“ in Prien am Chiemsee. Zudem kann man auch in Gießen, Bad Oldesloe, Ainring, Heitersheim, Güsen, Witzenhausen, Pfaffenhofen/Ilm, Wolfratshausen und Gröbenzell mit lokalem Geld bezahlen. Insgesamt ist die Einführung solcher Zahlungsmittel in ca. 50 Regionen Deutschlands geplant und soll zeitnah verwirklicht werden. Wie die Karte zeigt, konzentrieren sich die Initiativen überwiegend auf strukturschwache Gebiete. Aber auch in einigen Großstädten wie Hamburg, Berlin und Düsseldorf sollen im Laufe dieses Jahres Regios emittiert werden.

Bezüglich ihrer Funktionsweise lassen sich die Regionalwährungen in folgende zwei Kategorien einteilen:

1. Regionalwährungen mit inkorporiertem Wertverlust („Schwundgeld“),
2. Regionalwährungen ohne inkorporierten Wertverlust.

Bisher einzig umgesetzt sind die so genannten Schwundgelder mit elf bereits umlaufenden Währungen und 23 weiteren in Planung befindlichen (identifizierbaren) Schwundgeldvorhaben. Bei den beiden Regionalwährungsinitiativen, die auf einen inkorporierten Wertschwund verzichten wollen, ist gegenwärtig noch kein Vorhaben verwirklicht. Da sich diese Grundtypen von Regionalgeldsystemen in ihrer Konstruktionsweise sehr deutlich voneinander unterscheiden, sollen sie im Folgenden getrennt voneinander untersucht werden¹.

Schwundgeld

Die Schwundgeld-Emittenten sind fast durchweg „Vereine für nachhaltiges Wirtschaften“. Einhellig

kritisieren sie das bestehende Geldsystem als unsozial und zerstörerisch. Zum einen würden wegen des Zinses und Zinseszinses auf Geld („Geldzins“) die „Reichen immer reicher“, da sie überproportional zunehmendes „leistungsloses Einkommen“ erzielen. Zum anderen führe weltweit vagabundierendes Geld zur hemmungslosen Ausbeutung der Ressourcen, einer zerstörten Umwelt und zur regionalen Verarmung. Letzteres vor allem deshalb, weil das zinsinduzierte Horten von Geld dem regionalen Kreislauf Kaufkraft entzöge. Diesen „Konstruktionsmängeln“ des offiziellen Geldsystems soll mit der Schaffung von „Schwundgeld“ begegnet werden.

Die Konzeption des Schwundgelds, welches auch oftmals als „Freigeld“ oder „Schrumpfgeld“ bezeichnet wird, geht auf den belgisch-argentinischen Ökonomen Silvio Gesell (1862 – 1930) zurück². Zentraler Ansatzpunkt hierbei ist, das Horten von Geld per Konstruktion unattraktiv zu machen. Dabei erhebt man faktisch Negativzinsen auf die Geldhaltung, indem man die Geldscheine nach einem im vorhinein bekannten Zeitpfad entwertet. Auf diese Weise will man die permanente nachfragewirksame Verausgabung der Gelder in der Region sicherstellen („Umlaufssicherung“). In Deutschland wird Schwundgeld derzeit praktisch ausschließlich in Form von Gutscheinen ausgegeben. Die Nennwerte sind recht klein gestückelt, in regionalen Geldeinheiten denominated und überschreiten wertmäßig nicht 50 Euro.

Beim gegenwärtig populärsten Schwundgeld, dem „Chiemgauer“, muss zum Werterhalt pro Quartal eine Marke in Höhe von 2% des Nennwerts aufgeklebt werden. Ohne gültige Marke kann der Chiemgauer nicht als Zahlungsmittel eingesetzt werden. Chiemgauer und Marken müssen jeweils gegen Euro erworben werden. Zusätzlich fällt nach Ablauf der Gültigkeit dieser Gelder eine Umtauschgebühr auf den Nennwert des Regionalgeldes an (meist 5%). Dies gilt in der Regel sowohl beim Umtausch in neues Regionalgeld

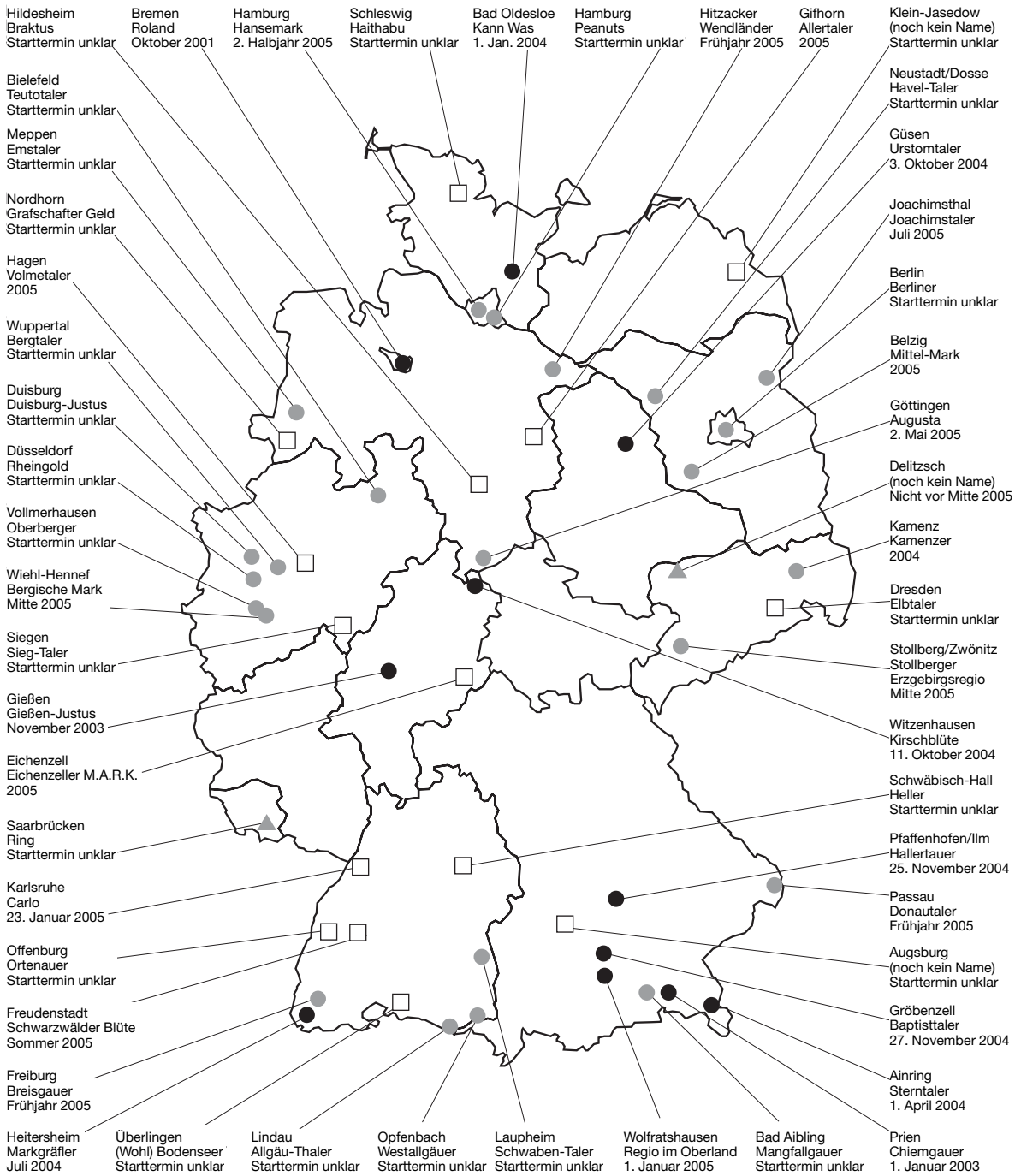
Dr. Gerhard Rösl, 34, ist wissenschaftlicher Mitarbeiter im Zentralbereich Volkswirtschaft der Deutschen Bundesbank in Frankfurt am Main. Er bringt seine persönliche Auffassung zum Ausdruck.

¹ Diejenigen Regionalgeldinitiativen, deren Organisationsstruktur nicht ermittelt werden konnte, dürften wohl überwiegend planen, Schwundgeld zu emittieren.

² Vgl. Silvio Gesell: Die Natürliche Wirtschaftsordnung, Lauf an der Pegnitz, 9. Auflage, 1949.

Regionalwährungen in Deutschland
(Stand Januar 2005)

- Schwundgeld (existierende Regionalwährung)
- Schwundgeld (Initiative)
- ▲ Regionalgeld ohne inkorporierten Wertverlust (Initiative)
- Weitere identifizierte Regionalgeldinitiative ohne Kenntnis der Organisationsstruktur



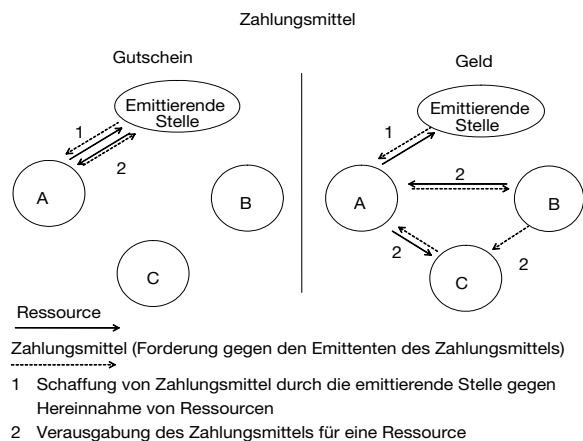
Quelle: <http://www.regionetzwerk.org>; eigene Recherchen.

als auch bei einem Rücktausch in Euro. Beim ältesten der derzeitigen Schwundgelder in Deutschland, dem „Roland“ in Bremen, ist ein Umtausch in Euro nur auf Ausnahmefälle begrenzt.

Emitiert werden die Regios direkt vom jeweiligen Regionalverein, der – wie die folgenden Ausführungen zeigen werden – im ökonomischen Sinne als „Regionalbank“ verstanden werden kann. Dabei können die Geldverwender ihre Scheine gegen Euro-Barzahlung bei der Vereinszentrale oder deren Zweigstellen³ abholen. Auch ein Bezug per monatlichen Abonnements ist oft möglich, wobei der Verein dann den Eurogegenwert per Bankeinzug erhält. Den Eurogegenwert legt die Zentrale meist im offiziellen Bankensektor verzinslich an⁴. In diesem Fall hängt also das Ausmaß der Regionalgeldschöpfung bzw. -vernichtung ähnlich wie bei einem Currency Board von den Zahlungsströmen ab, die dem Regionalgeld von außen zu- oder abfließen. Dabei ist der Wechselkurs zwischen Euro und Regio meist im Verhältnis 1 : 1 festgelegt, was die Verwendung beim Einkauf erleichtern soll.

Immer häufiger wird darüber nachgedacht, neben dem Euro auch Verrechnungsforderungen aus Tauschringen bei der Emission der Regionalgelder zu akzeptieren⁵. Bisläng wird dies jedoch einzig in Ainring im Berchtesgadener Land praktiziert. Allerdings ist dort die maximale Anrechenbarkeit der lokalen Tauschringwährung („Talente“) beim Kauf der Regionalwährung „Sterntaler“ auf 10% des Regio-Nennwerts begrenzt. Die restlichen 90% sind in Euro zu begleichen. Konkret bedeutet dies, dass man zunächst durch Leistungserbringung im Tauschring eine auf „Talente“ lautende Gutschrift erwirbt, und diese dann zusammen mit weiteren Euro-Guthaben in die Regionalwährung „Sterntaler“ eintauscht. Der Sterntaler wiederum ist Schwundgeld und kann dann in Geschäften ausgegeben werden, die die Regionalwährung akzeptieren.

Den gleichen Prinzipien wie bei Bargeld gestützten Schwundgeldern soll einem Strategiepapier engagierter Regiogeld-Protagonisten zufolge auch die Emission der Regionalwährungen in Form von Buchgeld folgen⁶. Hier fungiert ebenfalls die Vereinszentrale als Regionalbank, indem sie wie eine reguläre Geschäftsbank Konten einrichtet und den Zahlungsverkehr abwickelt. Dabei soll in Analogie zum Wertschwund der Gutscheine der Umlauf des Giralgeldes durch



periodische Kürzungen der Regio-Guthaben gesichert werden. Einen solchen Ansatz verfolgt man gegenwärtig – wenn überhaupt – wohl nur beim „Urstromtaler“ in Güsen (Sachsen-Anhalt).

Gutscheine als Geld

Eingesetzt werden Schwundgeld-Gutscheine bei den örtlichen Akzeptanzstellen (teilnehmende Geschäfte und Privatpersonen). Dabei läuft der Regio als wirklicher Bargeldersatz um. Anders als bei „echten“ Gutscheinsystemen⁷, bei denen die Verwendung ausschließlich auf eine bilaterale Geschäftsbeziehung zwischen Gutscheinemittent und Gutscheinhalter beschränkt ist, können die Schwundgelder auch zur Bezahlung von Gütern und Dienstleistungen erworben werden, die von Dritten angeboten werden (vgl. Schaubild). Sie sind folglich als eine übertragbare Forderung gegenüber dem Emittenten zu verstehen, die erst dann erlischt, wenn die Zentrale die Regios wieder einzieht⁸.

Während die Regios umlaufen, erfüllen sie alle Geldfunktionen: Sie sind (ein gegenüber anderen als der Emissionsstelle einsetzbares) Zahlungsmittel, Recheneinheit und (ein allerdings mit Schwund versehenes) Wertaufbewahrungsmittel. Damit sind sie nach ökonomischen Maßstäben Geld („money is what money does“). An dieser Einschätzung ändert ein etwaiger Aufdruck „Gutschein“ genauso wenig wie die oftmals explizit verlangte Mitgliedschaft im Regionalverein. Faktisch entsteht ein Geldkreislauf zwischen verschiedenen wirtschaftlich selbständigen Einheiten,

³ Die Zweigstellen sind meist teilnehmende Geschäfte oder Sport- und Kulturvereine, die sich die Regios von der Zentrale gegen Euro besorgen und dann an die Geldhalter veräußern.

⁴ Einige wenige Initiativen wollen sogar auf eine „bilanzielle“ Euro-Deckung vollständig verzichten und stattdessen das Vertrauen in die Regionalwährung auf ein bloßes Akzeptanzversprechen der Händler gründen.

⁵ Vgl. die Ausführungen zu den Tauschringen in diesem Artikel.

⁶ Vgl. K. Kopp, C. Gelleri: Das Euro-Buchgeldsystem (EBS) – über die Schwelle und wieder zurück, Oktober 2000, unter http://www.freigeld.de/body_ebs.html.

⁷ Ein Beispiel für einen „echten“ Gutschein ist der bereits seit 1908 in Bielefeld umlaufende „Bethel-Euro“ (vormals „Bethel-Mark“).

⁸ Bei „echten“ Gutscheinsystemen geschieht dies automatisch mit der Bezahlung, da in einem solchen System der Zahlungsmittelmittent und der Leistungserbringer übereinstimmen.

der umso beständiger ist, je umfangreicher die Regios nach Verausgabung in den akzeptierten Geschäften wieder zu den Kunden in Form von Wechselgeld zurückfließen bzw. zu Zahlungen zwischen Unternehmen eingesetzt werden. Für die geplanten regionalen Giralgewährungen gelten diese Überlegungen analog.

Hohe Geldschöpfungsgewinne

Von diesem Schwundgeldsystem profitiert vor allem die Regionalbank. Durch ihre Tätigkeit fließen ihr 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 bei der Regionalgeldemittentin. Dass dieser Geldschöpfungsgewinn vergleichsweise umfangreich ausfällt, zeigt das folgende Zahlenbeispiel, welches sich im Wesentlichen an den Daten des Chiemgauers orientiert⁹:

Nehmen wir an, die Geldhalter seien bereit, Regios im Wert von 20 000 Euro für ein Jahr zu halten. Sie tauschen das Euro-Bargeld, das sie vorher über das reguläre Bankensystem beim Eurosystem zum Satz für Hauptrefinanzierungsgeschäfte (2%, oder 400 Euro) gekauft haben, gegen die gewünschten Regios bei der Emissionszentrale ein¹⁰. Die Regionalbank lege nun diese Mittel beim regulären Bankensystem an, wobei sie – vereinfachend angenommen – einen Zinsertrag von 2% erhalten soll, und die regulären Geschäftsbanken wiederum mögen die erhaltenen Euro-Beträge an das Eurosystem zurückgeben. Durch diesen reinen Tausch an Zahlungsmitteln werden die Regionalgeldverwender freilich nicht zusätzlich belastet. Der Geldschöpfungsgewinn (400 Euro) fließt aber jetzt nicht mehr dem Eurosystem, sondern der Regionalbank zu¹¹.

Eine zusätzliche Belastung für die Regiogeldhalter stellen allerdings die verschiedenen Formen des Geldschwunds dar. Beträgt der laufende Geldverfall wie beim Chiemgauer 2% des Nennwerts pro Quartal, kumuliert sich dieser (ohne Zinseszinsseffekte) zu 8% pro Jahr. Bei Rückumtausch in einem Jahr in

Euro werden nochmals 5% des Nennwerts fällig. Den Schwundgeldverwendern verbleiben folglich zusätzliche Kosten der Geldhaltung in Höhe von 13% des Nennwerts oder 2600 Euro pro Jahr. Gegenüber den Kosten der Haltung offizieller Geldbestände, die sich nach Maßgabe des EZB-Hauptrefinanzierungssatzes derzeit auf 2% des Nennwerts (400 Euro) belaufen, ist dies eine Steigerung von satten 650%. Vor Abzug der Aufwendungen lässt sich der Regionalbankgewinn somit auf 3000 Euro beziffern.

Wie verwenden die Regionalbanken nun ihre Geldschöpfungsgewinne? Meist wird ein Teil an gemeinnützige Einrichtungen gespendet, wobei oftmals die Erstverwender der Regios selbst die begünstigte Institution bestimmen dürfen. Andere Regionalgeldemittenten wollen mit ihren Gewinnen spezielle Sozial-, Kultur- und Umweltprojekte fördern. In Bremen vergibt man an die Mitglieder auch zinsfreie Kredite.

Vorzüge des Schwundgelds?

Angesichts der hohen Kosten der Regionalgeldhaltung stellt sich natürlich die Frage, weshalb die privaten Haushalte und Unternehmen diese lokalen Gelder überhaupt benutzen. Nachteilig erscheinen auch die wegen des beschränkten Akzeptantenkreises im Vergleich zum regulären Geld höheren Suchkosten („Schuhlederkosten“). Aus der Vielzahl der von den Emittenten angebotenen wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen „Argumente“ sind die drei am häufigsten genannten ökonomischen Gründe¹²:

1. Emission „stabilen“ Geldes,
2. Unterstützung der regionalen Wirtschaft,
3. Förderung der Finanzkraft von gemeinnützigen Vereinen, kulturellen Einrichtungen, Biobauern usw. in der Region.

Einer näheren Analyse halten diese Argumente freilich nicht Stand.

- Der eingebaute Wertschwund des Regionalgeldes („Umlaufssicherung“) zeigt bereits, dass dieses Geld im Zeitablauf real an Kaufkraft verliert. Dabei büßt das regionale Geld vergleichsweise stärker an Wert ein als das gesetzliche Zahlungsmittel: Zum Kaufkraftverlust aus dem realen Preisverfall des Euro, der auf die Regionalwährung wegen des in der Regel starren Wechselkurses von (meist 1 : 1) voll durchschlägt, kommt zusätzlich noch der Wertverfall aus dem Geldschwund.

⁹ Aus Vereinfachungsgründen wird im Folgenden von den Herstellungskosten der Gutscheine abstrahiert. Auch seien die Zinsmargen, die die regulären Geschäftsbanken im Zuge der Einschleusung der Euro-Banknoten in den Wirtschaftskreislauf erwirtschaften, vernachlässigt.

¹⁰ Beim Chiemgauer gibt die Emissionszentrale (Chiemgauer Service) die Regionalwährung über Ausgabestellen (Vereine) in Umlauf. Diese funktionale Trennung ändert an der Höhe der Geldschöpfungsgewinne freilich nichts. Emissionszentrale und Ausgabestellen bilden zusammen die Regionalbank.

¹¹ Zentral ist hierbei die Annahme der Währungssubstitution. Wäre dagegen die Emission der Regios nicht von einer größtenteils Reduktion des Euroumlaufts begleitet, ginge die Seigniorage des Eurosystems natürlich nicht (so stark) zurück.

¹² Vgl. etwa <http://www.chiemgauer.info>. Als nicht-ökonomische Argumente werden unter anderem die Eigenschaft eines demokratischen Geldkreislaufs sowie die Stärkung des regionalen Bewusstseins und Zusammenhalts angeführt.

- Durch den Geldschwund werden die Geldverwender angehalten, ihr Geld wieder schnell und vor allem in der Region auszugeben. Die Hoffnung der Regionalgeldbefürworter besteht nun darin, dass die so generierten permanenten Umsätze bei den lokalen Unternehmen Gewinne, Einkommen, neue Arbeitsplätze entstehen lassen und so die regionale Wirtschaft nachhaltig unterstützt würde. Diese Argumentation lässt jedoch die Kosten des Geldschwunds gänzlich unberücksichtigt. Dabei beschränken sich diese freilich nicht rein auf den oben geschilderten überhöhten Geldschöpfungsgewinn, dessen alternativer produktiver Einsatz wenigstens teilweise den Regionalgeldnutzern vorenthalten wird. In Analogie zum Kaufkraftverlust bei Inflation werden die Geldhalter nämlich versuchen, ihren Konsum zu Lasten des Sparens vorzuziehen. Zwar wird dann die regionale Nachfrage nach Konsumgütern tatsächlich kurzfristig steigen. „Bezahlt“ wird dieses konjunkturelle Strohfeuer aber durch Verzicht auf einen höheren Konsum in der Zukunft, da durch den Rückgang des Sparens auch der Kapitalstock sinken wird.
- Zudem lässt sich auch bei Preisstabilität die regionale Entwicklung durch künstliche Kaufkraftbindung am Ort nicht wirklich fördern. Ein solches, letztlich bewusst auf regionale Abschottung zielendes System behindert den überregionalen Handel, ohne den sich eine Region aber nicht weiterentwickeln kann. Zudem schädigt man durch Abschottung nicht nur sich selbst, sondern auch den potenziellen Handelspartner, dem 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.
- Ein Rückgriff auf die über Regionalgeldschöpfung finanzierten Subventionen hilft den örtlichen Vereinen, Biobauern und kulturellen Initiativen bestenfalls kurzfristig. In der langen Frist sind die Subventionen erfahrungsgemäß kein geeignetes Instrument, um die mangelnde Wettbewerbsfähigkeit gegen die Marktkräfte zu stärken. Ohnehin bleibt unverständlich, weshalb man im Bedarfsfall derartige Leistungen nicht gleich in Euro gewährt. Immerhin würde man sich dann die gestiegenen Transaktionskosten der Parallelgeldverwendung sparen.

Grenzen für die Schwundgeldverwendung

Verbleibt die Frage, weshalb die Anzahl der regionalen Schwundgeldinitiativen in Deutschland in jüngster Zeit so deutlich zunimmt, wenn doch die Nachteile dieses Systems so offenkundig sind. Auf der Seite der Regionalgeld-Anbieter 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, etwas Gutes für die Region zu tun, im Vordergrund. Denn Boni, Rabatte und andere echte ökonomische Anreize sucht man meist vergebens. Dabei dürfte zumindest ein Teil der Geldhalter nicht richtig 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 komme ja ohnehin ein Teil dieser Gebühren über die Vereins Spenden letztlich „allen“ in der Region zugute, da diese Mittel in heimischen Gefilden bleiben.

Und in der Tat scheint dieses System am Anfang auch recht gut zu funktionieren. Die laufenden Schwundkosten sind kaum spürbar, da auf relativ vielen Schultern und zeitlich über mehrere Perioden (je nach System Quartale, Monate) verteilt. Zudem dürften auch die teilnehmenden Unternehmen wegen des Regio-Werbegags 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.

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 Regionalbank 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.

Derzeit laufen – wie bereits geschildert – in Deutschland nur in elf Regionen Schrumpfgelder um. Ihr aggregierter Umlaufwert dürfte die Marke von 100 000 Euro nicht wesentlich übersteigen, was im gesamtwirtschaftlichen Maßstab freilich eine zu vernachlässigende Größe darstellt. Allerdings ist die Dynamik, mit der sich die Schwundgeldidee in Deutschland gegenwärtig verbreitet, durchaus beachtlich. Die von den Initiatoren ins Feld geführten „Vorteile“ dürften

gleichwohl kaum eine breite Masse von Geldhaltern überzeugen. Angesichts der Kaufkraftstabilität des Euro sowie dessen Transaktionskosten minimierende EWU-weite Verwendungsfähigkeit scheint das Entwicklungspotenzial regionaler Schwundgelder deshalb sehr begrenzt.

Regionalwährungen ohne inkorporierten Wertverlust

Bisher noch nicht verwirklicht sind Regionalwährungen ohne eingebauten Wertverlust. In Saarbrücken plant man ein Chipkarten-gestütztes System. Hierzu sollen die Kunden in einem ersten Schritt 75 Euro auf ihr Konto bei der Regionalbank (Ring-Card Saar e.V.) einzahlen, wofür sie im Gegenzug auf ihrer Chipkarte eine Gutschrift von 100 „Ring“ erhalten. Mit diesem Guthaben können dann Käufe bei teilnehmenden Unternehmen getätigt werden, wobei die Bezahlung über ein Kartenlesegerät erfasst und an die Regionalbank zur kontonmäßigen Verbuchung weitergeleitet werden soll. Perspektivisch will man zinsfreie Kredite anbieten, die Einlagen bei der Regiobank bleiben daher unverzinst. Gerade die Aussicht auf zinsfreie Kredite soll die Bereitschaft von Privatpersonen und Unternehmen fördern, an diesem System teilzunehmen. Auch will man Bonitätsprüfungen bei der Kreditvergabe weniger strikt handhaben als im offiziellen Bankensystem üblich, was die Frage nach der Bonität des Regionalgeldemittenten selbst aufwirft¹³.

In Delitzsch-Eilenburg (Sachsen) sollen Kunden bei der örtlichen Sparkasse neben ihren Euro-Guthaben auch Regionalgeldkonten führen können¹⁴. Vorbild hierfür ist die schweizerische WIR-Bank, die mit Billigung der eidgenössischen Währungsbehörden ihr eigenes Buchgeld – das so genannte WIR-Geld – emittiert, und welches zu Zahlungen zwischen den Mitgliedern der Wirtschaftsring-Genossenschaft eingesetzt werden kann¹⁵. WIR-Guthaben entstehen zum einen durch Ankauf von Schweizer Franken (1 WIR = 1 CHF). Ein Rückumtausch in CHF ist dabei nicht möglich. Zum anderen vergibt die WIR-Bank auf WIR lautende Kredite, wobei diese im Vergleich zur (CHF-) Mittelaufnahme bei anderen Banken sehr günstig sind. Diese Konditionen kann sie anbieten, da sie die WIR-Guthaben nicht verzinst. Eine (gesetzliche) Annahmeverpflichtung, WIR-Zahlungen zu akzeptieren, besteht nicht.

¹³ Der Ring – Das Neue Geld für das Saarland, in: <http://piltpress.com/news.html>. Es sei erwähnt, das Geld kein Schreibfehler ist.

¹⁴ Eine Machbarkeitsstudie soll Anfang 2005 erstellt werden.

¹⁵ Der Genossenschaft können neben den 60 000 kleinen und mittleren Unternehmen seit dem Jahr 2000 auch Privatpersonen beitreten. Der WIR-Umsatz betrug in 2001 1,7 Mrd. CHF. Vgl. <http://www.wir.ch>.

Ein solches Parallelgeldsystem ist jedoch mit Problemen behaftet, insbesondere da die freie Konvertibilität nicht gewährleistet ist¹⁶. Zudem ist unklar, ob dieses System einen Nettonutzen für die Teilnehmer abwirft. Dieser ließe sich – bei isolierter Betrachtung – nur dann begründen, wenn durch die Bereitstellung der Parallelwährung netto mehr Wertschöpfung bei den Mitgliedern als bei alleiniger Verwendung des gesetzlichen Zahlungsmittels entstünde. Aber selbst wenn ein solcher Nachweis gelänge, bliebe aus makroökonomischer Sicht weiterhin offen, ob die Gesellschaft an sich von einem solchen System profitiert. Führt beispielsweise ein derartiges System rein zu einer Verlagerung der Wertschöpfung von Nicht-Mitgliedern zu Mitgliedern wäre per saldo kein Zugewinn für die Gesellschaft erkennbar¹⁷.

Geldschöpfung in Barter-Clubs

Neben den Regionalwährungen existiert in Deutschland auch eine Reihe weiterer privater Zahlungsmittel, die einen vergleichbaren Regionalgeldcharakter aufweisen. Zu denken wäre hier vor allem an Verrechnungsforderungen in Barter-Clubs. Ein Barter-Club ist nach dem Verständnis der Organisatoren ein Zusammenschluss von Unternehmen mit geldlosem Zahlungsverkehr. Anhand der einschlägigen Funktionsprinzipien solcher Clubs lässt sich jedoch zeigen, dass in diesen Tauschringen das gesetzliche Zahlungsmittel durch ein privates Zahlungsmittel in Form einer übertragbaren Verrechnungsforderung ersetzt wird:

Ein Club-Mitglied tritt gegenüber einem anderen in Vorleistung (z.B. gibt ein Sägewerk Bretter an einen Schreiner) und erhält dafür anstatt einer Forderung in Euro eine Gutschrift bei der Zentrale des Clubs. Das Tauschring-Konto des Leistungsempfängers wird entsprechend belastet, wobei sich dieser meist gegenüber der Zentrale verpflichtet, das Soll innerhalb einer bestimmten Frist (z.B. ein Jahr) durch Leistungserbringung wieder auszugleichen. Erworbene Guthaben können wiederum eingesetzt werden, um bei einem anderen Mitglied des Clubs einzukaufen (z.B. Sägewerk kauft Baumstämme vom Förster). Diese Kette lässt sich beliebig weiterführen, vorausgesetzt man findet genügend Akzeptanten. Die Verrechnungsforderungen gegenüber dem Tauschring werden also wie zirkulierendes Buchgeld regulärer Banken in einem – allerdings auf die Mitglieder des Tauschclubs beschränkten – Kreis eingesetzt. Sie dienen im Akzep-

¹⁶ Der Handel mit WIR-Guthaben wird von der WIR-Bank verboten und führt zum Ausschluss aus dem System.

¹⁷ Vertreter währungswettbewerblicher Theorien würden die Beantwortung dieser Frage dem Markt überlassen. Vgl. z.B. R. Vaubel: Free Currency Competition, in: Weltwirtschaftliches Archiv, 1977, H. 3, S. 435 – 461.

tantenkreis als übertragbares Zahlungsmittel, Rechen-
einheit und Wertaufbewahrungsmittel. Folglich sind
Verrechnungsforderungen innerhalb eines Tauschzirkels
ökonomisch als Buchgeld zu betrachten.

Diese Ausführungen zeigen auch, dass die Barter-
Club-Verrechnungsforderungen mit den buchgeld-
gestützten Regionalwährungen ohne Schwund von
den Funktionsprinzipien her betrachtet recht ähnlich
sind. Sie unterscheiden sich jedoch deutlich in ihrer
Zielfunktion. Zum einen wollen sich die Regionalgeld-
initiativen zumindest perspektivisch nicht nur auf
Unternehmen beschränken, sondern auch private
Haushalte mit einbeziehen. Zum anderen betrachten
die Barter-Clubs ihre Geldschöpfungstätigkeit wohl
eher als Resultante aus der Finanzierung von Tausch-
geschäften, während bei den Regionalgeldvorhaben
wohl ganz bewusst die örtliche Substitution des Euro
durch das eigene Geld im Vordergrund steht.

In Deutschland bieten derzeit drei inländische
Barter-Clubs ihre Dienste für mindestens 2000 Un-
ternehmen an¹⁸. Konkrete Umsatzzahlen (als Maß für
die Geldschöpfung in diesen Verbänden) waren nicht
erhältlich. Ihr Geldvolumen dürfte zwar ein Vielfaches
der Regionalwährungen sein, im gesamtwirtschaftlichen
Maßstab fallen sie jedoch ebenfalls nicht ins
Gewicht.

Geldschöpfung in nichtgewerblichen Tauschringen

Rein zahlenmäßig gibt es weit mehr nichtgewerb-
liche Tauschringe als Barter-Clubs. Die Tauschprinzi-
pien und damit die Mechanismen der Geldschöpfung
sind dabei die gleichen: Ein Tauschringmitglied tritt
durch Ausübung einer Tätigkeit (z.B. Mathematika-
nachhilfe) in Vorleistung, erhält dafür eine Gutschrift
bei der Zentrale, die er wiederum bei einem beliebigen
anderen Mitglied zur Bezahlung einsetzen kann. Aller-
dings ist die Bewertung der erbrachten Leistungen ei-
ne andere. Während man sich in Barter-Clubs bei der
Wertstellung am marktlichen Wert der erbrachten Lei-
stung orientiert und diesen in Einheiten des offiziellen
Zahlungsmittels valutiert (z.B. Stahllieferung im Wert
von 150 000 Euro), wird diese bei nichtgewerblichen
Tauschringen meist mit Hilfe der dafür aufgewendeten
Zeit bewertet und als Recheneinheit ein Phantasienam-
en verwendet (z.B. eine Stunde Mathematiknachhil-
fe = 1 Stunde Rasenmähen = 1 Talent). Eine Einlösung
der Tauschringforderungen in gesetzliches Zahlungs-
mittel bei der Zentrale gibt es auch hier nicht.

¹⁸ Dies sind der BLV-Barter Logistik Verbund, Berlin
(www.barterlogistik.de) mit ca. 750 Unternehmen, Barter Trade Logis-
tik GmbH, Chemnitz (www.btl-net.de) mit ca. 300 – 350 Unternehmen
und EBB-Euro Barter Business Deutschland GmbH, Baden-Baden
(www.ebb-online.com) mit „deutlich mehr als 750“ Unternehmen in
Deutschland. Hinzu kommt noch mindestens ein Barter-Club mit Sitz
im Ausland, der ebenfalls in Deutschland tätig ist.

Die Datenlage bezüglich der nichtgewerblichen
Tauschringe in Deutschland ist ebenfalls schwierig.
Aggregierte Daten über die Gesamtzahl der deutschen
Tauschzirkel sind nicht erhältlich. Mit Hilfe eines Ab-
gleichs von mehreren im Internet erhältlichen Adres-
senlisten lassen sich aber über 420 solcher Tausch-
zirkel identifizieren. Dabei sind nicht gewerbliche Tau-
schringe anders als die Regionalgeldinitiativen gerade
in Ballungsgebieten besonders zahlreich vertreten.

Insgesamt kann man wohl mittlerweile von einer
Art institutioneller Sättigung an solchen Tauschring-
einrichtungen ausgehen. Damit ist jedoch noch
nichts über die in diesen Tauschzirkeln erbrachte
Wert- und Geldschöpfung gesagt. Insbesondere die
zunehmende Vernetzung der nicht gewerblichen
Tauschverbände über den so genannten Ressourcena-
tauschring (RTR)¹⁹, einer überregionalen Clearingstelle
für Tauschringverrechnungseinheiten, an der derzeit
82 Tauschzirkel teilnehmen, dürfte hier zunehmend
förderlich sein. Bedauerlicherweise können jedoch
keine konkreten Angaben zur aggregierten Umsatz-
summe gemacht werden, da diese nicht systematisch
erhoben werden. Als sehr grobe Näherung soll jedoch
folgende Rechnung dienen. Unterstellt man, dass der-
zeit in Deutschland insgesamt rund 31 000 Personen²⁰
in Tauschringen organisiert sind und diese im Durch-
schnitt zwei Stunden pro Monat Wertschöpfung mit
einem Stundenwert von jeweils 20 Euro leisten, dann
ließe sich das aggregierte Jahresumsatzvolumen auf
ca. 15 Mio. Euro beziffern. Auch wenn diese Schät-
zung nicht zum Nennwert genommen werden darf,
zeigt sie, dass die makroökonomische Bedeutung
der Wertschöpfung in Tauschringen doch wohl sehr
überschaubar ist. Dies gilt konsequenterweise auch
für die Verrechnungsforderungen, die in ihrer Funktion
als Tauschringgeld diese Transaktionen finanzieren.
Dennoch ist ihr Gesamtumlauf erheblich größer als
derjenige der Regionalwährungen.

Geldschöpfung nichtfinanzieller Unternehmen

Freilich kann nicht ausgeschlossen werden, dass
auch nichtfinanzielle Unternehmen in der Lage sind,
ihr eigenes Geld zu emittieren. Dabei wäre neben der
Erfüllung der Wertaufbewahrungsmittel- und Rechen-
einheitsfunktion erneut notwendige Voraussetzung,
dass die von ihnen emittierten, gegen sie selbst ge-
richteten Forderungen als Zahlungsmittel zwischen
Dritten eingesetzt werden. In Deutschland scheinen
zwar immer mehr Unternehmen Forderungen gegen

¹⁹ Der RTR wird verwaltet von der Sozialagentur E. Kleffmann/
Tauschring-Archiv. Vgl. <http://www.tauschringe.org>. Als Verrech-
nungseinheit zwischen den Tauschringen fungieren Zeiteinheiten.

²⁰ Errechnet durch überschlagsweise Hochrechnung verfügbarer An-
gaben zur Mitgliederzahl von 264 Tauschringen.

GELDPOLITIK

Wichtige Eigenschaften offizieller und inoffizieller Gelder in Deutschland

	Offizielle Gelder		Private inoffizielle Gelder		
Geldformen	Gesetzliches Zahlungsmittel (Euro)	In gesetzlichen Werteinheiten denominierte private Gelder	Regionalwährungen	Tauschringwährungen	Unternehmensgelder
Emittent	Eurosystem	Inländische offizielle Banken	Regionalvereine	Nichtgewerbliche Tauschringe und Barter-Clubs	Fluggesellschaften, ggf. Telefonanbieter, Tankstellen, PAYBACK
Art der Gelder (typischerweise)	Bargeld	Buchgeld	Bargeld (in Form eines „Gutscheins“ mit Wertschwund)	Buchgeld überwiegend ohne inkorporierten Geldschwund	Buchgeld ohne inkorporierten Geldschwund
Akzeptantenkreis	Breites Gesetzliches Zahlungsmittel mit Annahmezwang	Breit, aber ohne Annahmezwang	Formal nur Mitglieder. Regional begrenzt.	Nur Mitglieder (meist regional, aber zunehmende Vernetzung)	Nur Mitglieder (überregional)
Geldfunktionen erfüllt	Uneingeschränkt	So gut wie uneingeschränkt	Eingeschränkt	Eingeschränkt	Sehr eingeschränkt
Zahlungsmittel	Uneingeschränkt	So gut wie uneingeschränkt	Formal nur Mitglieder	Nur Mitglieder	Nur Mitglieder
Geldkreislauf	Prinzipiell unendlich	Prinzipiell unendlich	Bei Revolvierung der Gutscheine prinzipiell unendlich, faktisch jedoch recht begrenzt	Prinzipiell unendlich, faktisch deutlich stärker begrenzt als das offizielle Zahlungsmittel	Nur eine Stufe, d.h. nach Übertrag an Dritte Rückfluss zum Emittenten
Recheneinheit	Offizielle Recheneinheit (Euro)	Offizielle Recheneinheit (Euro)	Selbst definiert. Meist Wechselkurs zu Euro 1:1	Selbst definiert. Meist auf Zeitbasis (1 VE = 1 Std).	Selbst definiert. (z.B. bei Lufthansa-Flugmeilen: 1 Euro = 330 Meilen; bei PAYBACK: 1 Punkt = 1 Cent)
Wertaufbewahrungsmittel	Bei Preisstabilität uneingeschränkt (kein zusätzlicher Wertverfall, vollständiges Güter- und Dienstleistungsangebot)	Bei Preisstabilität uneingeschränkt (kein zusätzlicher Wertverfall, vollständiges Güter- und Dienstleistungsangebot)	Eingeschränkt, da meist laufender Wertschwund und Malus bei Rücktausch (i.d.R. nach 1 Jahr)	Gegeben, aber auf angebotene Güter- und Dienstleistungen beschränkt	Eingeschränkt. Emittent kann Programm einstellen. Meist gibt es Verfallsdaten.
Quantitative Bedeutung	Groß	Groß	Sehr gering	Sehr gering	Gering
Umlauf	179 Mrd. Euro von Bundesbank in Umlauf gebrachtes Bargeld (Sept. 2004)	646 Mrd. Euro tägl. fällige Einlagen von privaten Nichtbanken bei deutschen Banken (Sept. 2004)	Nicht wesentlich über 100 000 Euro (Jan. 2005)	K. A.	K. A. (bei PAYBACK: knapp 27 Mio. Kartenbesitzer)
Umsatz		2128 Mrd. Euro (BIP in 2003)	K. A.	Grob 15 Mio. Euro nicht gewerblich. Tauschringe. Zu Barter-Clubs k. A.	K. A. (bei PAYBACK 140 Mio. Euro (2003))

sich auszugeben, man denke nur an Flugmeilen, Guthaben auf Telefonkarten und Sammelpunkte von Tankstellen. Allerdings ist die Übertragbarkeit derselben auf Dritte in der Regel nicht gegeben, da sie entweder ausgeschlossen ist wie bei Telefonkartenguthaben²¹ oder faktisch wohl keine große Rolle spielt wie bei Sammelpunkten von Tankstellen. Flugmeilen einer großen deutschen Luftfahrtgesellschaft scheinen dagegen in letzter Zeit schon eher echten Geldcharakter zu bekommen, da sie nun mehr und mehr auch zur Bezahlung von Gütern und Dienstleistungen eingesetzt werden können, die von anderen als von der Fluggesellschaft selbst veräußert werden. So kann man mitt-

lerweile in ausgewählten Läden direkt Waren gegen Meilen zum Wechselkurs von 330 Lufthansa-Meilen für 1 Euro erwerben. Insgesamt ist das unmittelbar bei Dritten gegen Meilen zu erwerbende Güter- und Dienstleistungsangebot im gesamtwirtschaftlichen Maßstab aber (noch) begrenzt.

Bedeutender scheint hingegen die Emission der Punkte des PAYBACK Rabattvereins e.V. zu sein. PAYBACK wurde von der Münchner Loyalty Partner GmbH entwickelt und im März 2000 in den Markt gebracht. Der Verein versteht sich selbst als branchen- und medienübergreifendes Bonusprogramm²².

Doch auch in diesem System können die Verrechnungsforderungen im ökonomischen Sinne zumindest zum Teil als privates Geld verstanden werden. So kann der Kunde, der die PAYBACK-Punkte im Zuge eines Kaufs in einem teilnehmenden Geschäft erworben hat, diese in einem anderen teilnehmenden Geschäft zur Bezahlung einsetzen (Zahlungsmittelfunktion). Zudem fungieren die PAYBACK-Punkte zweifelsfrei auch als Wertspeicher und Recheneinheit. Ein anhaltender Geldkreislauf wie bei den Regionalwährungen und den Tauschringforderungen entsteht hierbei allerdings nicht. Ähnlich wie bei den Flugmeilen erlöschen die ausstehenden Forderungen nach Einreichung derselben beim Emittenten durch das akzeptierende Unternehmen nämlich wieder. Einschränkend gegen eine grundsätzliche Klassifizierung der PAYBACK-Punkte als Geld kann auch die Möglichkeit angeführt werden, bei Ansammlung eines bestimmten Mindestguthabens die Punkte direkt bei PAYBACK gegen Euro

²¹ Dahingehende Initiativen der Telefonkartenbetreiber wurden eingestellt, nachdem man von Seiten des Eurosystems signalisierte, die Emittenten gegebenenfalls als Banken mit entsprechenden Mindestreserve- und Meldepflichten anzusehen.

²² Vgl. <http://www.loyaltypartner.com/index3.htm>. Es spricht jedoch einiges dafür, die Boni als eine letztlich von den PAYBACK-Kunden selbst vorfinanzierte Einlage (im Sinne einer Kreditgewährung an das Unternehmen) zu interpretieren.

einzutauschen. Je nachdem, ob von dieser Möglichkeit stark oder eher verhalten Gebrauch gemacht wird, überwiegt damit entweder der Gutschein- oder der Geldcharakter der PAYBACK-Punkte. Allein aber schon die Tatsache, dass gegenwärtig 15 namhafte Unternehmen an diesem Programm teilnehmen, dürfte den Schluss nahe legen, dass der Geldcharakter zumindest nicht gänzlich zu vernachlässigen ist.

Funktionsprinzipien inoffizieller Gelder und deren quantitative Bedeutung

Nachdem neben den Regionalwährungen noch eine Reihe weiterer privater Zahlungsmittel identifiziert wurde, die ebenfalls einen mehr oder weniger ausgeprägten Geldcharakter aufweisen, stellt sich nun die Frage nach den Gemeinsamkeiten dieser Zahlungsmittel. Hierzu sind in der Übersicht die wichtigsten Funktionsprinzipien dieser Gelder gegenübergestellt. Dabei zeigt sich, dass keine der hier untersuchten inoffiziellen privaten Zahlungsmittel alle Geldfunktionen uneingeschränkt erfüllt. Daher überrascht es nicht, dass sie bei der Finanzierung der volkswirtschaftlichen Transaktionsvolumens in ihrer quantitativen Bedeutung weit hinter den offiziellen Zahlungsmitteln zurückbleiben. Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht spielen sie damit derzeit keine nennenswerte Rolle. Dies gilt insbesondere für die Regionalwährungen.