



## SWR2 Tandem - Manuskriptdienst

### Relevant

Der Roland und der Urstromtaler  
Unterwegs mit einer Regionalwährung

Autor: Thomas Gaevert  
Redaktion: Ellinor Krogmann  
Regie: Günter Maurer

Sendung: Freitag, 17.02.12 um 10.05 Uhr in SWR2

---

### **Bitte beachten Sie:**

*Das Manuskript ist ausschließlich zum persönlichen, privaten Gebrauch bestimmt. Jede weitere Vervielfältigung und Verbreitung bedarf der ausdrücklichen Genehmigung des Urhebers bzw. des SWR.*

*Mitschnitte der Sendungen SWR2 Tandem auf CD können wir Ihnen zum größten Teil anbieten. In jedem Fall von den Vormittagssendungen. Bitte wenden Sie sich an den SWR Mitschnittdienst. Die CDs kosten derzeit 12,50 Euro pro Stück.*

*Bestellmöglichkeiten: 07221/929-26030.*

*Einfacher und kostenlos können Sie die Sendungen im Internet nachhören und als Podcast abonnieren:*

*SWR2 Tandem können Sie ab sofort auch als Live-Stream hören im SWR2 Webradio unter [www.swr2.de](http://www.swr2.de) oder als Podcast nachhören:*

*<http://www1.swr.de/podcast/xml/swr2/tandem.xml>*

### **Kennen Sie schon das neue Serviceangebot des Kulturradios SWR2?**

*Mit der SWR2 Kulturkarte können Sie zu ermäßigten Eintrittspreisen Veranstaltungen des SWR2 und seiner vielen Kulturpartner im Sendegebiet besuchen.*

*Mit dem Infoheft SWR2 Kulturservice sind Sie stets über SWR2 und die zahlreichen Veranstaltungen im SWR2-Kulturpartner-Netz informiert.*

*Jetzt anmelden unter 07221/300 200 oder [swr2.de](http://swr2.de)*

---

## MANUSKRIFT

### **Axel Becker:**

Wenn man was bewegen will, heißt es ja, das Geld ist knapp. Und wenn man dann andererseits sieht: Es ist ja nicht knapp. Im Gegenteil: Es ist viel zu viel Geld in der Welt. Wir leisten es uns, Kriege zu finanzieren und die verrücktesten Dinge zu finanzieren - dann kann man nicht sagen, dass es knapp ist. Es geht einfach schlicht nur in unserem System nach der höchsten Rendite. Und es scheint einfach so etwas in der Luft zu liegen, dass sich Bürger einfach zusammenfinden und sagen: So geht es nicht weiter.

### **Erzähler:**

Axel Becker, von Beruf Bankkaufmann, lebt in der Nähe von Wolfenbüttel und beschäftigt sich seit fünf Jahren mit Regionalgeld.

### **Karl-Heinz von Bestenbostel:**

Es gibt keine Zinsen bei uns. Unser Roland verliert, wenn man ihn nicht ausgibt, pro Monat um ein Prozent an Wert.

### **Erzähler:**

Karl-Heinz von Bestenbostel, Lehrer an einem Wirtschaftsgymnasium, gehört zum Vorstand der Bremer Roland-Regio-Initiative.

Ein bunter Schein auf dem Straßenpflaster. Ich hebe ihn auf und betrachte ihn neugierig. Fast sieht er aus wie ein verlorener Geldschein - und doch ist es kein Geldschein.

### **Karl-Heinz von Bestenbostel:**

Es gibt da dieses Beispiel der Brakteaten. Das war Geld im späten Mittelalter. Das wurde alle halbe Jahre verrufen von den Fürsten. Das waren dünne Silberstreifen, in denen einfach einseitig ein Wert eingeschlagen war. Und dann wurde der für ungültig erklärt. Und derjenige, der dann die Münzen abgab, bekam für hundert alte vielleicht siebenzig neue.

### **Erzähler:**

„2 Steintaler“ - so lese ich auf der Vorderseite. Und etwas weiter darunter: „Wertgutschein“. Auf der Rückseite erfahre ich, dass ich so genanntes „Regiogeld“ in der Hand halte.

### **Karl-Heinz von Bestenbostel:**

Brakteaten - dieses Geld wollte keiner haben. Diese Zeit war eine der glücklichsten Zeiten der Menschheit in Europa. Es gab nicht einen einzigen Krieg. In der Zeit wurden sehr viel Kathedralen und Kirchen gebaut. Und selbst an den einfachen Bürgerhäusern war der letzte Schlussstein eine kunstvolle Steinmetzarbeit. Und dann, als der ewige Pfennig wieder eingeführt wurde, soll Luther gesagt haben: Wenn ihr den einführt und wenn es so weiterläuft, dann wird es Morden und Totschlag geben. Und 100 Jahre später war der 30-jährige Krieg.

**Erzähler:**

Regiogeld - was ist das? Zuhause angekommen schaue ich als erstes ins Internet und erfahre: „Regiogeld (auch Regionalgeld) ist ein zwischen Verbrauchern, Anbietern, Vereinen oder Kommunen demokratisch vereinbartes Medium, das innerhalb einer Region als Zahlungs-, Investitions- und Schenkungsmittel verwendet wird.“

Kann ich also mit dem Regioschein wirklich einkaufen? Und wo? Ich mache einen Test.

**Autor:**

Guten Tag. Also - ich möchte jetzt ein Glas Bienenhonig kaufen.

**Norbert Goedecke:**

Ist gut. Wir haben natürlich 2 Sorten. Wir haben einmal Rapshonig. Und haben einmal Blütenhonig.

**Autor:**

Gut, ich nehme Rapshonig.

**Erzähler:**

Ein kleiner Laden mitten in Wernigerode, einer kleinen, idyllisch gelegenen Fachwerkstadt in Sachsen-Anhalt. Ich wohne nicht weit von hier. Jeder kennt jeden. Ladeninhaber Norbert Goedecke ist eigentlich Fotograf. Doch das Hauptgeschäft läuft nicht immer gleich gut. Der Honigverkauf aus heimischer Produktion ist eine kleine zusätzliche Einnahmequelle.

**Norbert Goedecke:**

Rapshonig wird sehr gerne genommen. Ist auch frisch abgefüllt, gerade heute gekommen.

**Autor:**

Und der ist auch nicht vom Großhandel, sondern hier aus der Region?

**Norbert Goedecke:**

Nein, der ist hier aus dem Oberharz. In Heimburg steht meistens der Bienenwagen. Dieses Glas hier, das sind 500 Gramm, kostet drei Euro fünfzig.

**Autor:**

Gut, den nehme ich. Akzeptierst Du auch Regiogeld?

**Erzähler:**

Erstaunt betrachtet Norbert Goedecke den Regioschein.

**Norbert Goedecke:**

Was ist denn das? Steintaler? Nein. Leider nicht.

**Autor:**

Hast Du von der Idee schon mal was gehört?

**Norbert Goedecke:**

Ja, ich habe von der Idee schon was gehört. Aber ich habe es dann doch nicht gemacht.

**Autor:**

Wer hat Dich darauf angesprochen?

**Norbert Goedecke:**

Oh, das ist schon ein paar Jahre her. Ich weiß gar nicht mehr, wer das war. Aber die Idee war schon mal da. Und das hat sich dann nachher rausgestellt: es funktioniert nicht.

**Autor:**

Warum hat es nicht funktioniert?

**Norbert Goedecke:**

Ich weiß es nicht. Wie willst du das abrechnen?

**Autor:**

Na gut, dann muss ich doch in Euro bezahlen.

**Erzähler:**

Ich fahre weiter ins benachbarte Quedlinburg. Hier soll man - so habe ich erfahren - tatsächlich für Regiogeld einkaufen können. Zum Beispiel im Naturkostladen Sonnenkorn von Silvia Gens.

**Silvia Gens:**

Ich fand die Idee eigentlich gut. Und fand das damals eben interessant, dass man so die regionale Wirtschaft damit unterstützt, weil wir ja auch so eine Region sind, die es nötig hat.

**Erzähler:**

...und auch in der Demeter-Gärtnerei Midgard von Sabine Michel.

**Sabine Michel:**

Wir haben dann ein Konto eingerichtet und dann haben wir das halt so gemacht, dass unsere Mitarbeiter teilweise in „Urstromtaler“ bezahlt wurden.

**Silvia Gens:**

Also wenn jetzt Leute bei mir mit Regiogeld einkaufen wollten, die mussten im Grunde genommen sich auch angemeldet haben, haben Euros eingetauscht und quasi dieses Regiogeld bekommen. Dann haben die quasi bei mir eingekauft und haben in Regionalgeld bezahlt. Und ich habe ihnen auch in Regionalgeld Wechselgeld rausgegeben.

**Sabine Michel:**

Wir haben dann Leute angesprochen, auch die ein eigenes Geschäft hatten, wo man gedacht hat, das wäre vielleicht für die interessant und haben das denen halt vorgestellt.

Ja, das waren zum Beispiel die beiden Bioläden, die es hier in Quedlinburg gibt. Und „Ökohaus und Garten“, eine Frau, die Ferienwohnungen anbietet. Ja, und haben versucht, die da quasi mit ins Boot zu bekommen, damit das halt anfängt, rund zu laufen und...

**Silvia Gens:**

... dass ich dann quasi wieder meine Rechnung bei der Gärtnerei bezahlt habe in Regiogeld und die Gärtnerei, die kauft ja auch bei mir Sachen zu, hat dann auch wieder bezahlt. Also so ein Kreislauf sollte entstehen.

**Erzähler:**

Aber auch in Quedlinburg ist das Regiogeld-Experiment vorerst gescheitert.

**Silvia Gens:**

Wir haben hier noch Kunden angesprochen, ob sie da Interesse dran haben. Aber das war sehr schwierig.

**Sabine Michel:**

Und ich habe dann Urstromtaler verschenkt, damit die Leute bei mir wieder einkaufen können. Aber ich glaube, die haben das dann einfach im Geldbeutel vergessen, die Leute oder haben gedacht, es ist Spielgeld oder so.

**Silvia Gens:**

Also es haben sich zu wenige gefunden, die quasi hier so einen regionalen Kreislauf aufgebaut hätten.

**Erzähler:**

Aber warum? Ich erfahre von einer Besonderheit, die viele Quedlinburger abgeschreckt haben könnte.

**Sabine Michel:**

Dass man das Geld in Umlauf halten muss, damit es halt seinen Wert behält.

**Silvia Gens:**

Ein Urstromtaler - so hießen die damals - war ein Euro vom Wert. Das Regiogeld, das hatte wohl so was wie eine Haltbarkeit. Nach einem halben Jahr hatte man einen kleinen Wertverlust.

**Autor:**

Wie hoch war der?

**Silvia Gens:**

1 bis 2 Prozent, das weiß ich jetzt nicht mehr so genau.

**Erzähler:**

Regiogeld kann auch Schwundgeld sein. Sein Erfinder war der Ökonom Silvio Gesell.

**Frank Jansky:**

Der diese Idee hatte: Geld müsse verfallen. Dieser Idee hängen einige der Initiativen in der Bundesrepublik auch an.

**Erzähler:**

Rechtsanwalt Frank Jansky, Mitte 40, ist in Sachsen-Anhalt geboren und lebt in Paray, einem kleinen Dorf in der Nähe der Landeshauptstadt Magdeburg. Er ist Vorstand des Regiogeld-Verbandes; das ist ein Netzwerk von Regiogeld-Initiativen im deutschsprachigen Raum.

**Frank Jansky:**

Also sozusagen rostendes Geld, das Geld müsse, je länger es liegt, weniger wert sein. Das ist ein Aspekt des Schwundgeldes.

**Erzähler:**

In seinem 1916 erschienenem Werk „Die natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld“ stellte sich Silvio Gesell die Frage: Wie lässt sich Geld als wucherndes Machtmittel überwinden, ohne dass es als neutrales Tauschmittel beseitigt wird? Wenn man Geld hortet - so seine These - dann entzieht man es dem Wirtschaftskreislauf und verursacht letztendlich auch Krisen. Fließendes Geld dient dem Menschen, statt ihn zu beherrschen.

**Frank Jansky:**

Die Konzeption des Schwundgeldes ist als Geldexperiment in dieser Regionalgeldszene wiederzufinden. Man möchte einfach ausprobieren: wie kann man ein Geldsystem konstruieren, das wertstabil ist? Und ständig Geld der Realwirtschaft zur Verfügung steht, dass es nicht zu Liquiditätsengpässen kommt.

**Erzähler:**

Frank Jansky ist der Initiator des Urstromtalers - seit 2006 die am weitesten verbreitete Regionalwährung in Sachsen-Anhalt.

**Frank Jansky:**

Der Urstromtaler selbst hat ein Ablaufdatum auf seinen Gutscheinen und benutzt auch auf den Guthaben auf Bankkonten eine Kontoführungsgebühr. Ähnlich wie es bei Banken eben ist. Und diese Kontoführungsgebühr bemisst sich an der Höhe des Guthabens. Also wer viel Geld auf dem Konto vorhält - gut, der zahlt eben mehr Banken-Kontoführungsgebühr wie jemand, der wenig Geld vorhält.

**Erzähler:**

Die Idee, ein Regiogeld ins Leben zu rufen, ergab sich aus seiner Arbeit als Rechtsanwalt.

**Frank Jansky:**

Und zwar konnten Mandanten ihre Rechnung nicht mehr zahlen bei mir. Und wir haben darüber nachgedacht: Was können wir tun, ohne dass wir einen Gerichtsvollzieher und die Justiz bemühen müssen. Und da kam uns die Idee: Na dann verrechnen wir unsere Leistungen halt selbst und kreieren uns ne Art von Geld, mit der wir unsere Leistungen bezahlen können untereinander, und uns auch weiterhin in die Augen schauen können. Einfach aus der Not heraus, dass die Liquidität beim Mandanten fehlte. Daraus ist dann in Sachsen-Anhalt eine Initiative

geworden, weil wir festgestellt haben, dass also dieser Bedarf an verschiedenen Stellen in Sachsen-Anhalt da war.

Wir wollen damit sicherstellen, dass wir noch ein zweites Standbein haben, um unsere Geschäfte in der Realwirtschaft vollziehen zu können, falls der Euro eben nicht mehr zur Verfügung steht.

**Erzähler:**

Die Idee beginnt mir zu gefallen. Doch noch immer kann ich mir nicht vorstellen, wie der Handel mit dem Regio funktionieren soll. Frank Jansky nennt mir einige Adressen in Magdeburg, wo ich damit einkaufen kann.

*Atmo: Schmuckladen Rayon, Magdeburg*

**Gerfried Klims:**

Du wolltest deinen Ring abholen?

**Erzähler:**

Zum Beispiel die Schmuckwerkstatt „Rayon“. Seit 2006 werden hier - wenn man möchte - auch Urstromtaler akzeptiert.

**Gerfried Klims:**

Kommen wir auf 22 Euro. Oder Urstromtaler.

**Kundin:**

Ach so.

**Gerfried Klims:**

Ja, Regionalgeld.

**Kundin:**

Aha. Gilt das in Ebendorf auch?

**Gerfried Klims:**

Das gilt in Ebendorf auch. Ich dachte, ihr kennt das alle. So auf den Märkten hat man viele Leute, die auch viel Urstromtaler nehmen.

**Erzähler:**

Gerfried Klims öffnet seine Registriertasse und zeigt der Kundin verschiedene Regioscheine.

**Gerfried Klims:**

Der alte Urstromtaler sieht eigentlich aus wie eine selbst ausgedruckte Visitenkarte. Und vom Design wahrscheinlich auch eher so einfach. Und um den aber etwas fälschungssicher zu machen, hat er eine Prägung und eben dieses reflektierende Zeichen.

Der neue Urstromtaler, der kommt schon eher einem klassischen Geldschein gleich. Also einmal von der Größe und auch von der Aufmachung.

**Kundin:**

Ja was mache ich damit, dann?

**Gerfried Klims:**

Das musst Du dann irgendwo wieder ausgeben.

**Kundin:**

Gibt es da Listen, wer so was nimmt?

**Gerfried Klims:**

Ja, im Internet.

**Kundin:**

Im Internet, ach du je.

**Erzähler:**

Am Anfang seien sie nur etwa 30 Geschäftsleute gewesen, sagt Gerfried Klims. Und dann kamen immer mehr dazu. Etwa 300 Akzeptanzstellen seien es mittlerweile in und um Magdeburg. Aber...

**Gerfried Klims:**

... wir selber merken es hier eben, dass tatsächlich in den ersten drei Jahren des Bestehens - hatten wir hier also mehr Umsatz in Urstromtalern, als es jetzt in den letzten drei Jahren vielleicht war. Seit zwei bis drei Jahren ist es weniger geworden. Das ist natürlich jetzt mal spannend, ob es auch mal wieder mehr wird jetzt - durch die Eurokrise.

**Autor:**

Brachte Ihnen der Regio auch mehr Umsatz?

**Gerfried Klims:**

Also das denke ich schon. Es entstanden halt dadurch Kontakte, die sonst wahrscheinlich auch nicht entstanden wären. Es sind halt, als wir das angefangen haben, eben auch Leute gekommen, die sonst wahrscheinlich mich hier nicht gefunden hätten. Der Laden ist ja so ein bisschen versteckt. Und über diese Initiative und die Leute, die eben auch ein Interesse dafür haben, haben wir dann hier auch wieder Kunden bekommen, die wir sonst hier nicht gesehen hätten hier im Laden.

**Erzähler:**

In den letzten zehn Jahren haben sich in Deutschland etwa 30 aktive Regionalgeld-Initiativen gebildet. Doch die Idee ist nicht neu. Bereits im Jahre 1932 wagte sich die österreichische Gemeinde Wörgl an ein Aufsehen erregendes Experiment. Angesichts der großen Armut beschloss sie, Silvio Gesells Freigeld herauszugeben. Dieses Freigeld war durch einen gleichen Betrag in österreichischer Währung abgedeckt. Zum Monatsende verloren die Scheine an Wert.

Dirk Lühr ist Professor für Steuerlehre und Ökologische Ökonomik an der Fachhochschule Trier. Er beschäftigt sich mit komplementären Währungssystemen.

**Professor Dirk Lühr**

Mit anderen Worten: Wer das Geld in seinem Geldbeutel behielt, erlitt einen Verlust. Man hatte also einen Anreiz, das Geld möglichst schnell weiterzugeben.



Und das beflügelte die Konjunktur. So konnte die Arbeitslosigkeit in diesem Städtchen Wörgl signifikant reduziert werden - ich glaube um 20 Prozent, in einer Zeit, wo sie im Rest Österreichs permanent anstieg.

**Erzähler:**

Und nicht nur das: Die Steuern wurden im Voraus gezahlt und lange geplante Bauprojekte wie Schwimmbäder, Brücken und Straßen konnten mit dem Freigeld gebaut werden. 180 weitere Dörfer wollten dieses erfolgreiche Experiment nachahmen - doch dann schritt die Österreichische Zentralbank ein. Sie sah ihr Monopol gefährdet und ließ das Wörgler Freigeld verbieten.

**Professor Dirk Loehr:**

Das war meines Erachtens so die historische Keimzelle des Regiogeldes. Und wo sich auch zum ersten Mal diese Vernetzung zwischen Regiogeld und Umlaufsicherung gezeigt hat. Und was auch ein freiwirtschaftliches Vorzeige-Experiment letztlich war. Freiwirtschaft bedeutet eben dieses Bestreben, Geld mit einer Umlaufsicherung zu versehen.

**Erzähler:**

Heute gibt es unterschiedliche Regiogeld-Modelle.

**Professor Dirk Loehr:**

Also Regiogeld, das kann verschieden funktionieren: Es gibt Systeme, die dann sozusagen eine Einrichtung, wie zum Beispiel eine Genossenschaft oder einen Verein gründen, der emittiert das dann. Man kann auch sagen, das sind letztendlich dann Gutscheine. Die sind in ihrem Wert in der Regel an den Euro gekoppelt - an die reguläre Währung. Es gibt aber auch noch Initiativen, die darauf beruhen, dass es hier eine gewisse Ankopplung an kommunale Leistungen gibt, also dass man beispielsweise das Regiogeld dann eintauschen kann in Schwimmbadbesuche, oder Kindergartenplätze oder was auch immer. Insoweit ganz unterschiedliche Ansätze.

**Erzähler:**

In Bremen wurde zum Beispiel der Roland-Regio ins Leben gerufen. Karl-Heinz von Bestenbostel, vom Vorstand der Initiative, erklärt, wie alles begann.

**Karl-Heinz von Bestenbostel:**

Es gibt den Roland ja schon seit zehn Jahren. Die Situation war die, dass die Situation der Biobauern - vor allem der Demeter-Bauern - ziemlich schwierig war. Sie bekamen schlecht Geld. Schwierig Geld auch zur Finanzierung von ihren Saaten. So dass im Grunde genommen einer von den Kerngedanken bei uns ist: Unterstützung und Förderung der Biolandwirtschaft.

Das eine also die Unterstützung der Bauern. Der zweite Grund: Die Menschen mit einer Verrechnungseinheit zu versorgen, die entsteht, wenn sie gebraucht wird - im Austausch.

**Erzähler:**

Ein Einkauf im Feinkostladen Mediterraneo. Inhaber Josef Roesner gehörte zu den ersten Gewerbetreibenden in Bremen, die damals den Roland-Regio akzeptierten. Bei ihm gehört der Einkauf mit Regionalgeld schon lange zum normalen Geschäftsalltag.

**Karl-Heinz von Bestenbostel:**

Warum ist denn dieser Ziegenkäse hier vorne so braun? Weißt Du das?

**Verkäufer:**

Weil der mit Karamell ist - eine spezielle norwegische Spezialität ist das. Schmeckt nicht schlecht.

**Karl-Heinz von Bestenbostel:**

Davon auch noch was.

*Atmo: Eintippen Kasse*

**Verkäufer:**

Siebenundzwanzig - Neunundfünfzig.

**Karl-Heinz von Bestenbostel:**

Kann ich mit Roland bezahlen?

**Verkäufer:**

Ja.

**Autor:**

Rein praktisch, wenn ich jetzt hier im Laden einkaufen würde, wie würde das ablaufen?

**Karl-Heinz von Bestenbostel:**

Genau wie bei jedem anderen Einkauf auch. Sie wählen aus, ich hätte gerne das, das, das. Er bongt ganz normal in der Kasse ein. Und nennt den Preis: 23 Euro. Dann sage ich: Roland? Nimmst Du Roland an? Ja. Mache ich. Dann stelle ich den Scheck aus.

**Erzähler:**

Erstaunt sehe ich, dass Karl-Heinz von Bestenbostel nicht mit einem der normalen Regioscheine bezahlt, wie ich sie bisher kennen gelernt habe.

**Karl-Heinz von Bestenbostel:**

Hast du einen Stift? Danke schön.

**Autor:**

Warum haben Sie keine Gutscheine wie zum Beispiel beim Urstromtaler?

**Karl-Heinz von Bestenbostel:**

Die Stückelung von diesen Scheinen ist ungünstig. Normalerweise. So haben wir ja auch begonnen. Wir hatten fünf Roland, und dann in der nächsten Auflage auch noch drei Roland und zwei Roland. Und einer. Das heißt, wenn jetzt zum Beispiel ein Großhändler oder ein Einzelhändler für 5.000 Euro bei einem Großhändler im Monat einkauft, und das bewegt sich teilweise in dieser Größenordnung, dann würde das mit diesen Scheinchen überhaupt nicht gehen. Deshalb haben wir dann schon 2003 einen Scheckgutschein eingeführt.

**Karl-Heinz von Bestenbostel:**

Sagst Du mir den Betrag noch mal?

**Verkäufer:**

Siebenundzwanzig - Neunundfünfzig. Ach so, jetzt haben wir noch was vergessen. Den Kaffee.

**Karl-Heinz von Bestenbostel:**

Wie viel kommen dazu - vier?

**Verkäufer:**

Äh - ja.

**Karl-Heinz von Bestenbostel:**

Dahinter steht, dass vor allen Dingen Einzelhändler im Naturkostbereich bei einem Großhändler einkaufen können. Der Einzelhändler kauft dort ein und muss erst am Ende des Monats die Rechnung bezahlen, denn da wird erst abgebucht vom Konto. Bis dahin hat er seine ganzen Waren schon längst wieder verkauft. Das heißt, dieses Regionalgeld, der Roland, der wirkt wie ein Zahlungsziel. Hinzu kommt, dass diese Naturkostläden ja auch Roland-Umsatz haben. Das bedeutet, ein Teil von dieser Ausgabe wird schon wieder gedeckt durch Roland-Einnahmen. Und wenn das eben nicht ganz gedeckt wird, wird der Rest eben in Euro abgebucht.

Dieser Großhändler geht dann weiter und kauft zum Beispiel auch wieder ein bei Bauern, die Mitglied bei Roland sind. So dass da schon mehrere Umsätze nacheinander folgen. Und das ist der wesentliche Punkt - die Händler müssen nicht einen Kontokorrentkredit oder irgendetwas aufnehmen für den Wareneinkauf. Entscheidener Vorteil: Die Händler sagen, man merkt deutlich, dass es billiger ist.

**Autor:**

Und wie hoch sind die Umsätze insgesamt?

**Karl-Heinz von Bestenbostel:**

Wir haben nur 240 bis 250 Mitglieder. Davon sind die Hälfte etwa Anbieter. Die Umsätze steigen pro Jahr um etwa 30 Prozent. Im letzten Jahr hatten wir einen kleinen Einbruch. Im Jahr davor hatten wir Umsätze in Höhe von 370.000 Roland bzw. eins zu eins Euro.

**Erzähler:**

Zurück in Sachsen-Anhalt: Der Urstromtaler soll Zuwachs bekommen. Ich habe erfahren, dass es in Köthen eine neue Regiogeld-Initiative gibt. Ich treffe Tom Aslan und Manuel Schürmann vom Verein Global Change Now.

**Tom Aslan:**

Diejenigen, die Global Change ins Leben gerufen haben, sind Leute, die während der Finanzkrise vor einigen Jahren zusammenfanden und gesagt haben, wir müssen Gesellschaft anders gestalten.

**Manuel Schürmann:**

Und Teil unserer Vorstellung des Wirtschaftssystems, wie es funktionieren kann, ist auch das regionale Wirtschaften. Das heißt, auch in Zeiten der Globalisierung halten wir das für sehr wichtig und sehen es auch im ganzen Bundesgebiet, dass lokal gewirtschaftet wird. Das heißt, dass das Geld in der Region bleibt und nicht irgendwo an Finanzmärkten verzockt wird.

**Erzähler:**

Wie eine Regionalwährung in diesem Sinne funktionieren kann, dafür gibt es in Köthen bereits ein historisches Vorbild.

**Tom Aslan:**

Diejenigen, die Köthen näher kennen, wissen: Das ist die Homöopathie-Stadt. Hahnemann hat hier die Homöopathie entwickelt. Und nach Hahnemann gab es einen unternehmerischen Homöopathen, das war Arthur Lutze. Und er hat damals die Idee gehabt von der größten homöopathischen Klinik der Welt - und die wollte er in Köthen aufmachen. Und das hat er ganz einfach so gemacht: Er hat Lutzetaler rausgegeben. Und die wurden auch ihm quasi aus der Hand gerissen. Und dadurch kam genug Geld zusammen, um diese Klinik aufzubauen. Und als Souvenir haben viele eben diese Lutzetaler damals behalten. Und die Klinik steht immer noch.

**Erzähler:**

Wie die meisten Gebiete in Sachsen-Anhalt - so gehört auch Köthen zu einer besonders strukturschwachen Region. Nach dem Ende der DDR mussten hier die meisten Betriebe schließen. Die Arbeitslosenquote liegt bei über 20 Prozent. Zwei Jahrzehnte nach der Wiedervereinigung steht die Politik vor einem Scherbenhaufen. Auch dafür will ein Kongress, der im März vom Verein Global Change Now in Köthen organisiert wird, nach Lösungsmöglichkeiten suchen.

**Tom Aslan:**

Wir haben für sieben Tage im März sehr viele Partner hier in der Stadt Köthen gefunden. Überall werden Vorträge stattfinden von renommierten Ökonomen und Wirtschaftswissenschaftlern, die offen sind für Alternativen, vor allem auch Lösungswege zeigen können, wie wir krisenfreie Gesellschaft in Zukunft gemeinsam leben können.

**Manuel Schürmann:**

Und uns war einfach wichtig, dass jetzt, wenn wir schon viele Leute nach Köthen bringen, und diese Stadt diese Kongresswoche ausrichtet, dass dann auch das Geld in die Region fließt und auch hier bleibt.

**Erzähler:**

Doch was hat das mit dem alten Lutzetaler zu tun?

Manuel Schürmann:

Das heißt, der Lutzetaler, den wir als Regionalwährung hier einführen möchten für die Kongresswoche, soll bewirken, dass wir zum Beispiel soziale Projekte fördern.

Konkret heißt das hier in Köthen, gibt es das Problem, dass die Stadt ... ist in finanziellen Engpässen und muss sich entscheiden, wird der Tierpark oder die Stadtbibliothek geschlossen. Und wir haben uns dazu entschieden, dass wir sagen, wenn wir die Möglichkeit haben, möchten wir dann durch den Lutzetaler, durch die Regiowährung, die Stadtbibliothek fördern. Und somit zum Erhalt beitragen.

**Erzähler:**

Funktionieren soll das zeitlich befristete Regiogeld so:

**Tom Aslan:**

Ist eigentlich ne ganz einfache Sache: Wir haben Kongressgäste, die kaufen ihre Tickets, und einen Teil des Ticketpreises bekommen sie in Regiogeld zurück. Wir haben Lutzetaler. Ein Lutzetaler hat einen Gegenwert und ist auch gedeckt durch einen Euro.

Wenn ich also zehn Lutzetaler in der Tasche hab, kann ich für zehn Euro einkaufen. Und kann damit super handeln. In dem Moment, wo ich diese zehn Lutzetaler zurück tauschen möchte in zehn Euro, habe ich einen kleinen Verlust von fünf Prozent, das heißt, kriege ich pro Euro 95 Cent zurück. Die fünf Cent fließen der Stadtbibliothek zu.

**Erzähler:**

Aber was passiert danach? Tom Aslan könnte sich vorstellen, dass die Kongresswoche zur Initialzündung für ein dauerhaftes Regionalgeld wird.

**Tom Aslan:**

Damit denke ich, ist das auch der erfolgreichste Regiogeld-Start in Deutschland, dadurch dass unsere Kongressgäste thematisch mit uns sowieso überein gehen, werden 90 Prozent der Kongressgäste ausschließlich mit Regiogeld zahlen.

**Erzähler:**

Zu den fünfzehn Köthener Bürgern, die den Lutzetaler auch nach der Kongresswoche als dauerhaftes Regiogeld weiterführen wollen, gehört Frank Pelzer, Geschäftsführer des Kreisverbandes der Arbeiterwohlfahrt in Köthen.

**Frank Pelzer:**

Wir müssen jetzt einfach schauen: Werden wir diesen Prozess in der Bevölkerung kommuniziert bekommen, dass die Leute auch sagen: Okay, und wir führen das dann weiter fort.

**Erzähler:**

Dabei sieht er die ortsansässigen Unternehmer in einer Vorreiter-Rolle.

**Frank Pelzer:**

... die sagen: Ich gebe einen Teil meines Lohnes in diesen Scheinen aus, gebe dir zu deinem Entgelt oben drauf als weiteren Lohnbestandteil jetzt nicht einen Euro-Geldschein, sondern einen Lutzetaler oder ein paar mehr. Schau einfach , was du damit machen kannst.

Dann wird die Krankenschwester oder die Erzieherin oder auch andere Beschäftigte, wo das die Betriebe machen, sehr schnell erfahren: Ich gehe jetzt hier in die Stadt und gucke bei den sogenannten Akzeptanzstellen, was kriege ich dafür? Und die werden danach das Erlebnis haben, wenn sie aus dem Laden raus sind: Ich habe jetzt das Buch tatsächlich in meinem Koffer. Ich habe es tatsächlich erwerben können. Es hat also funktioniert.

**Norbert Goedecke:**

Das funktioniert nicht. Bares ist wahres. Solange, wie wir den Euro noch haben, nehmen wir den gern.

**Karl-Heinz von Bestenbostel:**

Also es passiert viel mehr als nur das Wirtschaften mit einem anderen Geld. Alles das, was nicht die Rendite in der Wirtschaft bringt, wird nicht weiter genutzt. Hintergrund ist: Wir wollen brachliegende Ressourcen wieder beleben.

**Dirk Loehr:**

Ich sehe das Regiogeld nicht als Alternative zum Euro, aber als eine komplementäre Einrichtung zum Euro. Es kann möglicherweise Defizite, die im Euro bestehen können, möglicherweise noch nicht sehr aktuell, aber in Zukunft ausgleichen.

**Erzähler:**

Regionalgeld - kann dies irgendwann auch eine Alternative zum Euro sein?

Mir gefällt die Idee, weil sie mehr bedeutet, als nur zu wirtschaften. Doch mein Eindruck ist, dass das Modell selbst auf regionaler Ebene nur in bestimmten Bereichen erfolgreich sein kann. Zum Beispiel bei den Ökobauern in Bremen.

Neulich traf ich meinen Nachbarn - einen Landwirt - hier aus dem Dorf. Als ich ihm von meiner Reise zu den Regiogeld-Initiativen erzählte, schlug er die Hände über dem Kopf zusammen und ließ mich schimpfend stehen: „Regionalgeld? Was für ein Unsinn! Noch nie was davon gehört.“ Doch dann drehte er sich noch einmal um, plötzlich zweifelnd: „Sag mal ehrlich: So was kann doch gar nicht funktionieren, oder...?“