

Eine regionale Währung für den Walgau

Die Einführung einer Regionalwährung gelingt nur dann erfolgreich, wenn Gemeinden eine führende Rolle sowohl bei der Bewerbung als auch bei der Nutzung einnehmen.

Ziele für die Gemeinden:

Kaufkraft in der Region halten,

- indem regionale Wirtschaftskreisläufe initiiert werden,
- durch die gezielte Unterstützung einzelner Betriebe oder Vermarktungsschienen,
- durch die Bewerbung der Betriebe und Darstellung des Angebots,
- und durch Bewusstseinsbildung bei Betrieben, Vereinen und Bürgern im Walgau.

Gestaltungsmöglichkeiten für Gemeinden:

- Förderungen, die die Gemeinde auszahlt, verbleiben in der Region.
- Einzelne Betriebe, um die sich Gemeinden aus Gründen der Nahversorgung bemühen, können gezielt gefördert werden.
- Die Gemeinde ist ein wichtiger Werbeträger für das Regionalgeld.

Beispiele:

Eine Gemeinde kann alle zivilrechtlichen Einnahmen (Miete,...) auch in regionaler Währung annehmen. Damit kann wiederum die Vereinsförderung ausbezahlt werden. Neben der Vereinsförderung können beispielsweise Holznutzungsrechte, Frondienste, Sitzungsgelder etc. in regionaler Währung ausbezahlt werden.

Die Gemeinde kann Förderungen für die WIGE oder die Nahversorgungsförderung mit einem Rabatt verknüpfen. Mit einem Nahversorgerpass, den die Gemeinde aus ihrer Nahversorgungsförderung finanziert, kann sie ihren lokalen Nahversorger zusätzlich unterstützen. Der Nahversorgerpass ist ein Rabattsystem mit dem der Kunde zusätzlich 2% Rabatt bekommt. Die Nahversorgungsförderung wird damit symbolisch dem Kunden in die Hand gegeben. Nutzt der Kunde den Vorteil, gibt es mehr Umsatz im Dorfladen.

Gemeinden wählen aus, wo die Abo-Bezieher ihre monatlichen Abos abholen. Das ist jeden Monat ein fixer Frequenzbringer. Manche Einrichtung oder Laden freut sich darüber.

Aufwand für die Gemeinden:

- Aktive Bewerbung des Systems bei jeder sich bietenden Gelegenheit, klare Demonstration des politischen Willens in der Gemeinde.
- Aktive Nutzung der Regionalwährung in laufender Kommunikation mit Vereinen und Bürgern, Mehraufwand für die Buchhaltung.
- Mitarbeit in einer regionalen Projektgruppe zur Feinplanung.
- Initiierung einer lokalen Projektgruppe zur Bewerbung der Regionalwährung bei Betrieben und Bürgern der eigenen Gemeinde, Unterstützung der Werbeaktivitäten.
- Eine erste grobe Kostenschätzung beläuft sich auf etwa 0,50 Euro pro Einwohner für die Einführungskosten in den ersten 6 Monaten.

Eine regionale Währung für den Walgau

Die Einführung einer Regionalwährung gelingt nur dann erfolgreich, wenn Betriebe in ausreichender Zahl (darunter vor allem die Schlüsselbetriebe) die regionale Währung akzeptieren.

Ziele für die Betriebe:

Zusätzliche Umsätze im eigenen Betrieb zu generieren und Kaufkraft in der Region zu halten,

- indem neue Kunden gewonnen werden (Vereinsförderung),
- durch eine gezielte Förderung kleiner, für die Nahversorgung und die Gemeinde wichtiger Betriebe,
- indem der Rücktausch mit einer Gebühr belegt wird, was den Anreiz erhöht, das regionale Geld bei den beteiligten Betrieben auszugeben,
- indem Betriebe aus der Region eine zusätzliche Plattform und Unterstützung für Werbung erhalten (Einkaufsführer, Bewerbung durch die beteiligten Gemeinden und lokale Gruppen),
- indem die Vernetzung der Betriebe untereinander gefördert wird (regionale Wertschöpfungsketten).

Vorteile für die Betriebe:

- Es entstehen keine Startkosten, Betriebskosten entstehen nur in dem Maß, in dem tatsächlich auch Umsätze getätigt und Einnahmen erzielt werden.
- Gewinnung neuer Kunden, Kundenbindung, Gutscheinabonnenten kommen immer wieder. Rabatte stellen einen hohen Anreiz für Kunden dar, regional einzukaufen.
- Stellt sich ein Betrieb als Ausgabestelle für die Abos zur Verfügung, so kann er zu bestimmten Zeiten mit einer gesicherten Kundenfrequenz rechnen, die er für Sonderaktionen nutzen kann.
- Die regionale Währung ist ein hervorragendes Instrument, um wirtschaftliche Kreisläufe in der Region anzukurbeln - neue Handelspartner in der Region.
- Durch die zirkulierende Regionalwährung entsteht ein Bedarf für neue Produkte und Dienstleistungen (z.B. für Vereine, die ihre Fördermittel ausgeben wollen).
- Das Bezahlen mit Regionalwährung ist ein freiwilliger Vorgang, der zwischen Kunde und Geschäft ausgehandelt werden kann (z.B. bei großen Geldbeträgen).
- Die Kosten sind als Betriebsausgabe (Werbekosten) absetzbar.

Aufwand für die Betriebe:

- Die regionale Währung wird steuerlich und in der Handhabung wie Euro behandelt. Fallen entsprechend hohe Umsätze an, kann es hilfreich sein, eine Kassa dafür zu reservieren.
- Betriebe haben bei der Bank ein online einsehbares Depotkonto für die Regionalwährung.
- Durch die Rücktauschgebühr entstehen zusätzliche Betriebskosten. Anderenfalls besteht der Aufwand darin, geeignete Möglichkeit zur weiteren Verwendung der regionalen Währung zu finden.

Eine regionale Währung für den Walgau

Wie sieht die regionale Währung aus:

- Die regionale Währung gibt es in Stückelungen von 1, 2, 5, 10, 20, 50 und 100 Euro und im handlichen Format, das in die Geldtasche passt. Dadurch können unsere Gutscheine einfach in gewerbliche Geldtaschen und Kassensysteme integriert werden.
- Sie entsprechen den Sicherheitsanforderungen an Bargeld (besonderes Papier, Wasserzeichen usw.).
- Die Gutscheine gelten als eine Form von Bargeld. Entsprechend müssen diese in der Buchhaltung berücksichtigt werden.

Wie kommt die regionale Währung im Umlauf:

- Verkauf über Ausgabestellen: Ausgabestellen in der Region verkaufen die „Walgauer“.
- Aboverkauf: Haushalte bestellen ein monatliches Abo im Wert zwischen 50 und 300,- Euro. Dafür erhalten sie einen Rabatt von 3%.
- Ausgabe durch Gemeinden (z.B. Vereinsförderung, Holznutzungsrechte, Frondienste, Sitzungsgelder), Möglichkeit zur gezielten Förderung von Betrieben durch die Gemeinde.
- Weihnachtsgeschenke: Viele Firmen im Land beschenken ihre Mitarbeiter steuerfrei für 186 Euro im Jahr. Immer mehr Firmen nutzen dafür „Walgauer“, um den regionalen Einkauf zu unterstützen.

Der Rücktausch in Euro:

Ziel ist es, die Gutscheine möglichst lange zirkulieren zu lassen. Regionale Kreisläufe sollen vermehrt entwickelt und geschlossen werden. Diese Netzwerkbildung wird gezielt gefördert, sowohl durch unterstützende Maßnahmen als auch in Form einer Rucktauschgebuhr.

- Werden Gutscheine in Euro ruckgetauscht, nehmen Sie einen Abschlag von sieben Prozent in Kauf. Mit diesem Abschlag werden drei Prozent Rabatt für den Kunden sowie die Herstellungs- und Servicekosten und auch Marketingkosten finanziert.
- Bleiben die Umsätze in der regionalen Währung gering, dann hält sich auch der Aufwand in Grenzen. Er nimmt erst mit steigenden Umsätzen zu.
- Beim Rücktausch in Euro erhalten Sie eine Rechnung über den Abschlag, die ein Betrieb als Marketingkosten steuerlich absetzen kann. Damit ist die Buchhaltung aktuell.
- Sie können die Gutscheine auch in Talente (Verrechnungskonto) beim Talente-Tauschkreis Vorarlberg eintauschen, um an dem landesweiten talentierten Netzwerk mit über 1.500 Personen, Firmen und Vereinen teilzunehmen und darüber Waren und Dienstleistungen zu beziehen. Mehr Informationen dazu erhalten Sie unter www.talentierte.at