



Lausitzer

REGIONALWÄHRUNG FÜR DIE LAUSITZ

Konzeption und Verwendung

Lausitzer - Verein für regionale Wirtschaftsentwicklung e. V.
Nonnenstraße 5
02826 Görlitz

Inhaltsverzeichnis

1 ZUSAMMENFASSUNG.....	5
2 HERAUSGABE.....	6
2.1 Kontingentgrenze.....	6
2.2 Deckung.....	7
2.3 Befristung der Kontingente.....	7
2.4 Umlaufsicherung.....	7
3 VERWENDUNG.....	10
3.1 Voraussetzungen zur Teilnahme.....	10
3.2 Lausitzer als Zahlungsmittel.....	10
3.3 Akzeptanzquote.....	11
3.4 Verkauf und Ankauf von Lausitzern.....	11
3.5 Lausitzer Regionalabo.....	12
3.6 Lausitzer Barerring.....	12
3.7 Lausitzer als Marketing.....	13
4 RAHMENBEDINGUNGEN.....	15
4.1 Der Verein.....	15
4.2 Der Gutschein	18
4.3 Das Lausitzer Giro-Konto.....	19
4.4 Buchhaltung.....	21
4.5 Steuern.....	21
4.6 Teilnahme- und Kündigungsfolgen.....	21
4.7 Abwicklung.....	22
4.8 Qualitätsmanagement.....	22

Der Lausitzer stärkt regionale Wirtschaftsstrukturen

Einleitung

Die Finanzkrise macht nur deutlich, was viele schon lange spüren. Die Welt, wie wir sie kennen, abhängig von Wirtschaftswachstum und Rendite, offenbart ihre Zerbrechlichkeit. Die derzeitige schwierige wirtschaftliche Situation besonders kleiner und mittlerer Unternehmen in der Region erfordert neue Wege, um ihre Existenz zu sichern und damit die Lebensgrundlage der hier lebenden Menschen zu erhalten und zu verbessern. Der Lausitzer stellt sich dieser Aufgabe und stärkt regionale Wirtschaftsstrukturen durch die Vernetzung der Akteure mit zusätzlichem, regionalem Geld.

Unser Geld verhält sich nicht neutral. Jeder, der eine größere Menge davon gesammelt hat, kann natürlich frei bestimmen, wo er sein Geld ausgibt oder anlegt. Das entscheidende Kriterium dabei ist immer die Rendite. Der Geldgeber will möglichst große Vorteile aus seiner Anlage ziehen. Die Euros fließen nun, wegen der dort lockenden größeren Renditen, in die Regionen mit starkem Wirtschaftswachstum. Vielen schwächeren Regionen geht dadurch buchstäblich das Geld aus. Damit setzt eine wirtschaftliche Abwärtsspirale ein. Die Folge sind Entlassungen und Kürzungen von Sozialleistungen, bis hin zum Verfall der Infrastruktur. Die Kaufkraft in der Region sinkt immer weiter ab.

Mit jedem Tag vollzieht sich in unserem Land und weltweit eine gigantische Umverteilung von gesellschaftlich erarbeitetem Reichtum. Diese führt auf der einen Seite zu einer sich beschleunigenden Überschuldung von Unternehmen, öffentlichen und privaten Haushalten und erzwingt auf der anderen Seite stetig wachsende Geldvermögen in immer weniger Händen. Hauptmotor dieser fatalen Entwicklung ist ein historisch gewachsenes, aber äußerst fragwürdiges Geld- u. Kreditsystem, das uns zwingt, alte Schulden mit neuen Schulden zu bezahlen.

Um die Wirtschaft wieder anzukurbeln, werden weitere unangenehme Maßnahmen getroffen. Unter dem Strich sinken die Realeinkommen der Arbeitenden. Und zu den Arbeitenden dürfen wir auch die Mehrzahl der Unternehmer rechnen. Doch um den Trend der sinkenden Wachstumsraten nicht nur zu stoppen, sondern sogar wieder umzukehren, bräuchten wir ein wesentlich stärkeres Wirtschaftswachstum als heute. Wie wollen wir das schaffen? Seit dem zweiten Weltkrieg wächst die Wirtschaft näherungsweise linear, das heißt die Wachstumsraten sinken stetig. Eine langfristige und nachhaltige Steigerung des Wachstums kann ausgeschlossen werden.

Regionalgeld ist ein Werkzeug der regionalen Wirtschaftsförderung

Geld kann als gesellschaftliches Verrechnungs- und Informationssystem betrachtet werden: Die in Geld ausgedrückten Preise informieren darüber, wie viel Aufwand zur Produktion nötig ist und wie viel den Käufern ein Produkt wert ist. Geld und seine Derivate informieren darüber, wer bereits Leistung ins Wirtschaftssystem eingebracht hat (Geldbesitzer) und deshalb Anspruch auf Gegenleistung durch die anderen Wirtschaftsakteure hat. Es informiert darüber, wer Leistung vom System bezogen hat, ohne seine Gegenleistung zu erbringen (Geldschuldner). Ohne funktionierendes Verrechnungssystem

ist marktwirtschaftlicher Leistungsaustausch, Arbeitsteilung und Spezialisierung unmöglich. Als elementares System bedarf das Finanzsystem daher besonderer Beachtung und stabilisierender Elemente. Aus dieser Sicht kann auch das Geldmonopol hinterfragt werden. Das Finanzsystem sollte, wie andere kritische Subsysteme des Wirtschafts- und Gesellschaftssystems auch, redundant ausgelegt werden. Redundanz bedeutet, systemrelevante Funktionen mehrfach abzusichern. Dies kann durch die Installation zusätzlicher Verrechnungssysteme geschehen. Insbesondere die Entwicklung dezentraler Finanzsysteme ist zu befördern. Wirtschaftsakteure könnten mit Hilfe solcher Systeme einerseits wählen, welche Zahlungsmittel sie nutzen, andererseits kann eine Vielzahl unterschiedlich konstruierter Währungssysteme zu einer Weiterentwicklung führen: Zunehmend weg vom ehemals materiell begründeten Goldstandard hin zum freiheitlichen Verrechnungssystem.

Strukturschwache Gebiete leiden aufgrund des dauerhaften Imports von Leistungen an Kaufkraftabfluss. Mangelnde Kaufkraft führt zu mangelndem Umsatz und damit zu Entwicklungen, welche die Struktur strukturschwacher Gebiete noch weiter abbauen. Regionalgeld ist ein viel versprechender Weg, die Wirtschaft zu stabilisieren. Es ist ein Werkzeug der regionalen Wirtschaftsförderung, das nicht durch einen eingebauten Wachstumszwang beeinträchtigt wird. Selbstredend kann Regionalgeld kaum aus der Wirtschaft verschwinden. Die regionale Kaufkraftbindung durch Regionalwährungen stimuliert regionale Wirtschaftskreisläufe, indem die Suche nach regionalen Geschäftsverbindungen angeregt wird. Die in der Regionalwährung gebundene Kaufkraft zirkuliert in der Region und kann eine stabile Umsatzbasis für die teilnehmenden Akteure bieten. Darüber hinaus kann eine Regionalwährung helfen, Lücken in der regionalen Wirtschaftsstruktur sichtbar zu machen, da die Teilnehmer aktiv regionale Wirtschaftsbeziehungen suchen. Durch Ausweitung des Geschäftsbetriebs einzelner Unternehmen oder durch Kooperationen können die Lücken in der regionalen Wirtschaftsstruktur gefüllt werden. Die Regionalwährung kann somit helfen, neue regionale Wirtschaftsstrukturen zu formen, Neugründungen zu forcieren und damit Arbeitsplätze zu schaffen.

1 | Zusammenfassung

Der Lausitzer – Verein für regionale Wirtschaftsentwicklung e.V. versteht sich als Dach für regionale, inhabergeführte Unternehmen. Wir bieten unseren Unternehmern eine Möglichkeit, sich zu vernetzen und gegenseitig zu stärken. Dies soll zu konkreten Geschäften untereinander führen, zu denen der Verein als Broker vermittelt.

Der Lausitzer ist ein vom Lausitzer – Verein für regionale Wirtschaftsentwicklung e.V., im weiteren Verein genannt, entwickeltes Regionalgeldsystem. Der Verein verantwortet und organisiert die Verwaltung, Buchhaltung und Sicherung des Systems. Der Verein bildet ein Netzwerk regionaler Produzenten, Dienstleister und Konsumenten, die als gemeinsames Zahlungsmittel den Lausitzer vereinbart haben. In diesem Netzwerk wirkt der Verein aktiv vermittelnd in der Anbahnung regionaler Geschäftsbeziehungen. Nutzerinnen und Nutzer des Lausitzer gelten als Vereinsmitglieder, solange sie den Lausitzer verwenden.

Der Lausitzer bildet ein Netzwerk regionaler Produzenten, Dienstleister und Konsumenten.

Die Mitgliedschaft verpflichtet zur Einhaltung der vereinsinternen Verfahren und Regeln zum Umgang mit dem Lausitzer, die in diesem Dokument geregelt sind. Teilnehmende Unternehmen sind vorzugsweise Unternehmen, die wirtschaftlich mit der Lausitz verbunden sind. Vereinsmitglied kann weiterhin jede juristische und natürliche Person werden.

Der Lausitzer hält zur Zahlungsabwicklung ein Kontokorrentsystem und Gutscheine vor. Die Nutzung der Verrechnungssysteme ist an eine Vereinsmitgliedschaft gebunden. Herausgeber der Guthaben sind die teilnehmenden Unternehmer, Privatpersonen können diese Guthaben durch eigene Leistungen erwerben oder bei gewerblichen Teilnehmern gegen gesetzliches Zahlungsmittel eintauschen.

Der Lausitzer wandert innerhalb des Netzwerkes und mit ihm wechseln Lausitzer Produkte und Dienstleistungen den Besitzer. Während der Euro weiterhin in ganz Europa ausgegeben werden kann, bleibt das regionale Geld hier – ganz nah bei allen, die mitmachen. Mit dem regionalen Geld stimulieren wir einen regionalen Markt, wirtschaften regionaler und vernetzen die Lausitz.

2 | Herausgabe

Herausgeber der Lausitzer-Guthaben sind die teilnehmenden Unternehmer. Sie decken den Lausitzer mit ihrem Leistungs- und Warenangebot. Die Herausgabe wird vom Verein kontingentiert und mit Leistungszusagen der Teilnehmer hinterlegt, um die Werthaltigkeit des Lausitzers zu sichern. Unter anderem damit wird sichergestellt, dass für jeden Lausitzer Waren und Dienstleistungen im entsprechenden Wert erhältlich sind.

2.1 | Kontingentgrenze

*Kontingent:
500 Lausitzer pro
Arbeitsplatz.*

Das Kontingent berechnet sich nach der Anzahl der vollbeschäftigten Mitarbeiter des Unternehmens und der Akzeptanzquote bei Zahlungen in Lausitzer. Je Mitarbeiter werden für 100% Akzeptanz maximal 500 Lausitzer ausgegeben. Diese 500 Lausitzer pro Mitarbeiter soll das teilnehmende Unternehmen jedoch nur soweit in Anspruch nehmen, wie die konkrete Verwendung geplant ist.

Der Verein entwickelt Verfahren für die Streckung der Herausgabe über mehrere Monate, vor allem bei größeren Teilnehmern. Damit werden Ungleichgewichte im Netzwerk vermieden. Im Idealfall wird die Menge Zahlungsmittel herausgegeben, die zeitnah vom Teilnehmer zur Zahlung eingesetzt werden soll. Die Kontingentgrenze wird also in der Regel anfangs nicht ausgeschöpft.

Die Bindung des Kontingents an die konkrete Anzahl der Arbeitsplätze stellt eine evolutionäre Weiterentwicklung unseres Geldsystems dar. Die Schaffung und Herausgabe von Zahlungsmitteln ist damit erstmals nicht an Grundbesitz, fragwürdige Zertifikate oder Renditezwänge gekoppelt. Durch die Befristung der Kontingente versetzt sich der Verein in die Lage, die Zahl der Arbeitsplätze bei jedem Teilnehmer einem regelmäßigen Monitoring zu unterziehen.

Für die Teilnehmervereinbarung gelten folgende Eckpunkte:

- individuelle Höhe und individuelle Rückzahlungsvereinbarung
- Hinterlegung von Sicherheiten (z.B. Gutscheine)
- Kontingentgebür (Disagio) von 10%
- 5% einmalige Sicherheitsrücklage, in Lausitzer einbehalten
- keine Zinsen
- bei Rückzahlungsverzug 10% Verzugsgebür pro Jahr

2.2 | Deckung

Der Lausitzer ist mit Leitungszusagen und Gutscheinen der Teilnehmer hinterlegt.

Die gewerblichen Teilnehmer, die Lausitzer in Umlauf bringen, hinterlegen den Gegenwert beim Verein. Die Hinterlegung geschieht durch vertragliche Leistungsversprechen, verkörpert durch Gutscheine oder Waren. Eine Hinterlegung von Euro erfolgt nicht. Vorzugsweise werden Gutscheine angenommen. Die Gutscheine können nur in markttauglicher Form und Stückelung angenommen und müssen vom Verein sicher verwahrt werden. Über die Hinterlegung von Waren entscheidet der Vorstand des Vereins im Einzelfall.

Als Wertmaßstab gilt 1 Lausitzer = 1 Euro. Die Mitgliederversammlung des Vereins kann diese Regelung bei starker Inflation oder Deflation des Euro ändern, um die Wertstabilität der Lausitzer zu sichern. Spätestens bei beschlossener Abkopplung muss durch den Verein ein Warenkorb zur Bewertung der Lausitzer ermittelt und veröffentlicht werden. In Form einer Deckungspolice wird damit offen gelegt, mit welchen Leistungen und Waren die umlaufenden Lausitzer gedeckt sind. Als Basis können dafür die hinterlegten Gutscheine und Waren der Teilnehmer dienen.

2.3 | Befristung der Kontingente

Die Befristung der Kontingente sorgt für ein Fließgleichgewicht im System

Die ausgegebenen Kontingente sind zeitlich befristet. Der Verein schließt dazu mit den Teilnehmern befristete Verträge ab. Nach Ablauf der Fristen sind die Kontingente an den Verein zurückzugeben. Dies dient der Sicherung der Werthaltigkeit und dem Fließgleichgewicht im Gesamtsystem. Je nach Situation können mit den Teilnehmern neue Kontingente für den nächsten Zeitraum vereinbart werden.

Als Grundregel für die Gestaltung der Befristung gilt, je höher die Akzeptanzquote (Siehe 3.3), um so länger die Frist.

Die beim Verein hinterlegten Gegenwerte werden den Teilnehmern nach Ablauf der Frist wieder vorgelegt. Zur Neuverhandlung des Kontingents kann auch über die Bewertung der Gegenwerte neu verhandelt werden, was bei Sachwerten regelmäßig notwendig ist.

2.4 | Umlaufsicherung

Der Lausitzer ist umlaufgesichert. Das bedeutet, der Zahlungsmittelumlauf wird durch Liquiditätsgebühren (Umlaufgebühr) im Fluss gehalten. Es handelt sich dabei um eine an Zeit und Guthaben gebundene Gebühr für Kassenhaltung. Damit ist die gleich bleibende Funktion des Systems auch dann noch

Als Umlaufgebühr werden jährlich 4 % auf Gutscheine und 2 % auf Kontoguthaben erhoben.

Die Initiatoren wollen deutlich machen, dass es sich beim Lausitzer um Reformgeld handelt.

gewährleistet, wenn die Teilnehmerzahl stark steigt und die Anonymität zunimmt.

Der vollständige theoretische Hintergrund der Umlaufsicherung würde hier den Rahmen sprengen. Kurz gesagt geht es darum, den durchschnittlichen Geldfluss konstant und die Geldversorgung insgesamt der Wirtschaftsleistung optimal angepasst zu gestalten. Zwei Ziele, die mit dem bisherigen Geldsystem nur unzureichend und mit gefährlichen Nebenwirkungen erreicht werden können. Die bekannteste Nebenwirkung ist der vom System ausgehende Wachstumszwang, dem überhöhte Zinsen und Renditezwänge zugrunde liegen. Als Erfinder der Umlaufsicherung gilt der Kaufmann Silvio Gesell. John Maynard Keynes würdigte die Idee 1936 in seiner „Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes“ und erwähnte Gesell ausdrücklich zustimmend¹. Das verhinderte nicht, dass die Idee wie auch manche Vorschläge von Keynes in Vergessenheit gerieten und erst heute angesichts der aktuellen Krise wieder verstärkt Beachtung finden². Zur technischen Realisierung gab bereits Karl Walker 1952 einen guten Überblick³. Dazu kämen heute noch neuere Möglichkeiten, die elektronische Zahlungsmittel in Form von Chipkarten o.ä. bieten. Die angeführten theoretischen Bezüge sind einerseits wichtig, andererseits sollte nicht unerwähnt bleiben, dass weder Gesell noch Keynes auch im entferntesten von regionalem Geld gesprochen haben.

Beim Regiogeld können wir davon ausgehen, dass es durch die regionale Beschränkung und den fehlenden Annahmewang weit weniger liquide ist als der Euro oder allgemeine gesetzliche Zahlungsmittel. Es ist allemal attraktiver, Euro in der Kasse zu haben als Regiogeld, das gilt auch bei nomineller Wertgleichheit. Dieses als „schlechter“ empfundene Geld wird dann auch eher wieder ausgegeben, die Besitzer wollen es schnell loswerden. Im Gesamtsystem führt das aber dazu, dass der Umsatz in Regiogeld steigt⁴. An dieser praktisch gut nachvollziehbaren Bewertung ist ersichtlich, was Keynes eigentlich mit dem Liquiditätsvorteil meinte. Der Liquiditätsnachteil des Regiogeldes sinkt allerdings, wenn es erhebliche Verbreitung und allgemeine Akzeptanz erreichen sollte. Dann würde auch ein Regiogeld unter Umständen zu einem Rendite- und Wachstumszwang führen und der beabsichtigte stabilisierende Effekt auf die Wirtschaft könnte sich abschwächen. Wenn das System erfolgreich arbeitet, lässt sich aber niemals eine Umlaufsicherung nachträglich einbauen. Die Entscheidung für eine Umlaufsicherung und die Vermittlung derselben an die Teilnehmer ist nur vor Start des Systems möglich.

1 <http://userpage.fu-berlin.de/~roehrigw/keynes/jmk.htm>

2 <http://www.ftd.de/finanzen/maerkte/anleihen-devisen/geldpolitik-fed-wuenscht-zins-von-minus-fuenf-prozent/505988.html>

<http://www.zeit.de/wirtschaft/2009-10/interview-van-suntum?page=all>

http://www.nytimes.com/2009/04/19/business/economy/19view.html?_r=1&ref=busines

3 <http://userpage.fu-berlin.de/roehrigw/walker/tdus/>

4 http://de.wikipedia.org/wiki/Greshamsches_Gesetz

Die Intention der Umlaufsicherung bei Regiogeldern ist grundlegend reformorientiert. Die Initiatoren wollen deutlich machen, dass es sich beim Lausitzer um Reformgeld handelt, das stabilisierend und sozial ausgleichend wirkt, weil es die Menschen nicht zu Wachstum ohne Rücksicht zwingt. Die dahinter stehende Idee eines gerechten und umweltverträglichen Wirtschaftens soll gerade im Erfolgsfall mit Hilfe des Mediums Geld verbreitet werden. Die Grundaussage lautet: ein besseres Geldsystem ist machbar. Beim Verzicht auf die Umlaufsicherung würde diese Intention an Substanz verlieren.

Der Lausitzer realisiert die Umlaufgebühr durch ein auf dem Schein aufgedrucktes Ablaufdatum und einen Abschlag beim Umtausch. Die Ausgabe der Scheine erfolgt quartalsweise mit einer Laufzeit von drei Jahren. Der Abschlag erfolgt beim Umtausch zu Lasten des Einreichenden in Höhe von 10 %.

Angenommen am 01. Oktober 2013 würden 24.000 Lausitzer umlaufen. Da sie immer quartalsweise ausgegeben wurden und drei Jahre umlaufen, sind jetzt annähernd ein Zwölftel davon, ca. 2.000, zum Umtausch aufgerufen. Diese Scheine sind am aufgedruckten Ablaufdatum 04|2013 zu erkennen. Sie werden an allen Ausgabestellen des Vereins mit einem Abschlag von 10 % umgetauscht. Durchschnittlich trifft das alle Gutscheinhalter gleich und belegt sie mit einer Umlaufsicherungsgebühr in Höhe von 0,83 % ihres Barbestandes.

Abgelaufene Scheine werden in der Regel auch weiterhin mit Abschlag akzeptiert.

Der Umtausch wird eher die Unternehmen mit großen Kassenbeständen betreffen. Privatpersonen mit einzelnen Lausitzern im Portemonnaie müssen sich wenig damit befassen, da abgelaufene Lausitzer auch weiterhin von Unternehmen akzeptiert werden, ggf. wird der Abschlag eingerechnet.

Im Kontensystem stellt sich die technische Umsetzung unproblematisch dar. Zu entscheiden ist über die Höhe der Gebühren, auch in Abstufung zwischen verschiedenen Kontoformen. Sie sollte aus theoretischen Überlegungen (Liquiditätspräferenz) heraus niedriger sein als beim Gutschein. Je langfristiger ein Konto geführt wird, je weniger schnell der Halter über die Mittel verfügen kann, um so niedriger kann die Umlaufgebühr sein.

3 | Verwendung

3.1 | Voraussetzungen zur Teilnahme

Die Verrechnung in Lausitzern steht den selbstständigen kleinen und mittleren Unternehmen der Lausitz offen (Siehe 4.8.2).

Die Teilnahme an der Verrechnung setzt die Bonität des Interessenten voraus. Zusätzlich werden qualitative Mindestanforderungen an das Waren- und Dienstleistungsangebot sowie an die unternehmerische Unabhängigkeit gestellt.

Nur mittelständische Unternehmer, welche sich aktiv und kontinuierlich im Lausitzer Markt engagieren, werden von den Vorteilen des Lausitzer profitieren, denn der Lausitzer wirkt dann als Marketinginstrument.

3.2 | Lausitzer als Zahlungsmittel

Mit steigender Verbreitung der Lausitzer wird deren Zahlungsmittelfunktion gegenüber der Marketingfunktion in ihrer Bedeutung immer mehr zunehmen. Sowohl Privatpersonen als auch juristische Personen können mit den Lausitzer als Zahlungsmittel Arbeitsleistungen und Waren erstehen. Man kann auf verschiedenste Weise in den Besitz von Lausitzern gelangen und diese wiederum als Zahlungsmittel verwenden.

Die Annahme von Lausitzern als Zahlungsmittel ist immer freiwillig und juristisch als vereinsinterne Verrechnung anzusehen. Eine Auszahlung von Lausitzern, beispielsweise an einen Kunden als Wechselgeld, darf nur auf Wunsch geschehen. Ein Anspruch auf Auszahlung der Lausitzer in Euro besteht nicht. Auf dieser Basis sind auf dem Wege der gesetzlichen Vertragsfreiheit der Fantasie fast keine Grenzen gesetzt:

- Unternehmer und Selbständige akzeptieren Lausitzer als Zahlungsmittel.
- Unternehmer und Selbständige verwenden eingenommene Lausitzer z.B. für private Einkäufe oder für den Einkauf von Vorprodukten oder Dienstleistungen für das Unternehmen.
- Mitarbeiter erhalten Lohnanteile in Lausitzer. Hier bieten sich insbesondere Gratifikationen oder Gewinnbeteiligungen an.
- Privatpersonen akzeptieren Lausitzer als Bezahlung für Privatverkäufe oder Nachbarschaftshilfe.

Die Annahme von Lausitzern ist immer freiwillig. Ein Auszahlungsanspruch in Euro besteht nicht.

3.3 | Akzeptanzquote

Im Gegensatz zu herkömmlichen Gutscheinen, wie sie viele Unternehmen ausgeben, werden die Lausitzer jedes Teilnehmers auch von allen anderen Teilnehmern 1:1 zum Euro akzeptiert. Damit kann also mit einem Gutschein vom Gemüsehändler auch das Brot beim Bäcker bezahlt werden, die Gutscheine unterscheiden sich optisch nicht.

In welchem Rahmen Lausitzer von jedem einzelnen Unternehmen angenommen werden, ist im Einzelfall vertraglich geregelt. Das Unternehmen verpflichtet sich gegenüber den anderen Teilnehmern eine selbst festgelegte Mindestquote an Lausitzern für seine eigenen Leistungen und Waren zu akzeptieren. Diese Quote macht es durch entsprechende Auszeichnung seines Leistungsangebotes öffentlich. Das heißt, eine Einschränkung auf bestimmte Zeiten, bestimmte Produkte und Leistungen, oder auf bestimmte Quoten (z. B. maximal 50 % der zu zahlenden Rechnung) ist möglich, der Verein berät dazu die Unternehmerinnen und Unternehmer.

Mit der Quote bekommt der Unternehmer ein wichtiges Steuerungsinstrument für seine Zuflüsse in Lausitzer in die Hand.

Am meisten Umsatz- und Gewinnsteigerung generieren KMU im Lausitzer-Markt dann, wenn sie sich zu einer festen Akzeptanzquote bereit erklären. Die Akzeptanzquote wird im Teilnehmerverzeichnis des Lausitzer veröffentlicht. Mit der Akzeptanzquote wird zum zweiten sichergestellt, dass die teilnehmenden Unternehmen weiterhin ausreichend Euro für die Begleichung ihrer Verbindlichkeiten einnehmen. Der Unternehmer bekommt mit der Quote ein wichtiges Steuerungsinstrument für seine Zuflüsse in Lausitzer in die Hand und kann damit erfolgreich wirtschaften. Insgesamt wird eine möglichst hohe Akzeptanzquote angestrebt, um das Vertrauen in den Lausitzer zu stärken und einen möglichst hohen Umsatz zum Nutzen der Teilnehmer anzuregen.

3.4 | Verkauf und Ankauf von Lausitzern

Lausitzer sind als Regionalgeld so konstruiert, dass sie frei handelbar sind. Die Teilnehmer können eingenommene oder als Startkontingent zugewiesene Lausitzer aus ihrer Kasse zum Verkauf anbieten. Um diesen Verkauf zu fördern, wird dabei eine Rabattregelung zwischen 5 und 10 Prozent empfohlen. Für den Kunden ergibt sich so eine Kaufkraftsteigerung von 5% oder mehr. Das gesamte Netzwerk profitiert von der steigenden Beliebtheit der Lausitzer durch die Bonus-Verkäufe.

Einen Tausch von Lausitzer in Euro kann der Verein nicht anbieten, da es sich um einen Leistungsgutschein der teilnehmenden Unternehmen handelt. Die Teilnehmer sind gehalten, eingenommene Lausitzer selbst weiter zu verwenden.

Das Abo ermöglicht Privatpersonen die aktive Teilnahme am Lausitzer.

3.5 | Lausitzer Regionalabo

Mit dem Lausitzer Regionalabo können Abonnenten mit ausgewählten Geschäften regelmäßig Euro in Lausitzer tauschen. Das Abonnement wird ausschließlich von gewerblichen Teilnehmern des Lausitzers angeboten. Die genauen Konditionen können deshalb im Einzelfall unterschiedlich gestaltet sein. Die Teilnehmer nutzen mit dem Abo ihren Kassenbestand in Lausitzern, um gezielte Kundenbindung zu betreiben. Die Vorteile für die Abonnenten liegen im Bonus, den die Anbieter in der Regel einräumen.

Folgende Konstellation wäre beispielsweise denkbar:

- I. Zwölf Monate lang bekommt der Abonnenten jeden Monat einen Bonus von 5% der monatlichen Tauschsumme oder einmalig eine Willkommensprämie in gleicher Höhe.
- I. Alternativ spendet der Teilnehmer 5% der Tauschsumme an eine gemeinnützige Organisation

Den Versand der Lausitzer an die Abonnenten organisiert der Teilnehmer. Eine Verknüpfung der Abos mit Online-Konten ist nicht möglich. Die Finanzierung der Abos erfolgt ausschließlich durch die gewerblichen Teilnehmer. Der Teilnehmer verkauft also beispielsweise 105 Lausitzer aus seiner Kasse an den Abonnenten. Dafür zahlt dieser ihm 100 €.

3.6 | Lausitzer Bartering

Barter (engl.) heißt Tauschgeschäft. Gemeint sind Geschäfte zwischen Firmen, die damit eine Alternative zum konventionellen Geschäft gegen Euro-Bezahlung erhalten. Der Lausitzer stellt diese Verrechnungsmöglichkeit zur Verfügung, vor allem in Gestalt des Online-Giro. Jede Leistung wird dadurch mit Gegenleistung bezahlt, nicht mit Geld. Ob Autoleasing, Gebäudesanierung, Werbung oder Schulung, immer kann die empfangene Leistung mittels eigener Leistung kompensiert werden.

Bei der Vermittlung direkter Barter-Geschäfte tritt der Verein als Broker in Aktion. Die Teilnehmer können ihr Gesuch als Barter-Auftrag an den Verein geben, der dann geeignete Geschäftspartner finden hilft. Für diese Leistung werden wie international üblich Bartergebühren berechnet.

In der Regel werden Bartergeschäfte über den Online-Marktplatz abgewickelt. (Siehe 4.3.2 |)



Der Regionalatlas als Branchenbuch unter www.lausitzer.biz

3.7 | Lausitzer als Marketing

In ihrer Funktion als Marketinginstrument lassen sich die Lausitzer Gutscheine z.B. als Rabatt einsetzen, in umsatzschwachen Geschäftszeiten kann damit eine höhere Auslastung erreicht werden, oder der Absatz bestimmter Produkte kann gefördert werden. Der Verein betreibt eine Internetseite mit Visitenkarten der Teilnehmer und einen Online-Markt als zusätzliche Maßnahmen. Jeder professionelle Teilnehmer wird in der Datenbank auf der Internetseite www.lausitzer.biz erfasst. Mit diesem öffentlichen Eintrag inklusive einer Darstellung der angebotenen Produktpalette des Teilnehmers ist ein zusätzlicher Marketingeffekt gegeben.

*Der Lausitzer
Gutschein steht den
Teilnehmern als
idealer Werbeträger
zur Verfügung, der
1000-fach von Hand
zu Hand weiter-
gereicht wird.*

Der Lausitzer bietet Werbemöglichkeiten, wie sie bislang kein anderes Medium kennt. Während die Vorderseite eines Regionalwährungsscheines alle Informationen über das Zahlungsmittel als solches trägt (Wertigkeit, Bezeichnung, Sicherheitsmerkmale), kann die Rückseite des Scheines zu Werbezwecken genutzt werden. Für die Unternehmer bietet sich eine Werbefläche mit folgenden Vorteilen:

- Regionalwährungsscheine werden nur innerhalb einer Region benutzt, erreichen also eine regional spezifische Zielgruppe
- da sie für ihren Besitzer einen Kauf-Wert darstellen, werden Regionalwährungsscheine im Vergleich zu anderen Werbeträgern garantiert nicht weggeworfen
- die Werbung wird über die Zahlungsmittelfunktionalität von Nutzer zu Nutzer weitergereicht, die Zielgruppe verbreitet den Reklameträger

also aus eigenem Antrieb, was näher an Mund-zu-Mund-Propaganda ist, als alle anderen gewerblich nutzbaren Werbeformen

- werbende Unternehmer erreichen eine Zielgruppe, die garantiert über Kaufkraft verfügt: Sie hält diese Kaufkraft in Form des Regionalwährungsscheines in Händen, wenn der Schein (und damit die Werbung) sie erreicht

Der Lausitzer Gutschein steht den Teilnehmern als idealer Werbeträger zur Verfügung, der 1000-fach von Hand zu Hand weitergereicht wird. In Abstimmung mit dem Design können einzelne Gutscheine jeder Serie mit Teilnehmerwerbung belegt werden. Der Verein deckt darüber einen Teil der Herstellungs- und Betriebskosten.

Die Lausitzer werden jeweils drei Jahre im Umlauf bleiben und Erfahrungen mit Regiogeld zufolge mindestens 1,5 Mal monatlich genutzt. Für den Werbeteilnehmer ergibt sich ein Nutzen von durchschnittlich 18 jährlichen Kundenkontakten pro Schein, die nur wenige Cent kosten und in einem positiven Umfeld, den Geldbörsen, Kassen und Ladentischen der Teilnehmer, stattfinden.

4 | Rahmenbedingungen

4.1 | Der Verein

Bis zur Gründung einer Genossenschaft wird der Lausitzer in der Rechtsform des eingetragenen Vereins geführt.

4.1.1 | Strategie des Strukturaufbaus

Eine Regionalwährung ist ein wirtschaftliches Werkzeug. Dieses Werkzeug muss sorgfältig verwaltet werden. Für all die rund um den "Lausitzer" anfallenden Arbeiten ist eine Struktur notwendig, ein Unternehmen. Der Grundgedanke einer Regionalwährung ist auf Kooperation ausgelegt. Die Rechtsform der Genossenschaft wird daher vom derzeitigen Verein langfristig angestrebt. Bis zur Gründung einer Genossenschaft wird der Lausitzer in der Rechtsform des eingetragenen Vereins geführt.

Der Verein verpflichtet sich auf demokratische Grundsätze und Transparenz gegenüber den Mitgliedern. Für den Betrieb des Lausitzer sollen die Qualitätsstandards der Regiogeld e.V. gelten.

Der Lausitzer funktioniert nur, wenn möglichst viele Menschen diese Währung akzeptieren. Speziell in der Anfangsphase gilt es, das Problem der „kritischen Masse“ zu überwinden. Wenn nur wenige Menschen am Lausitzer-System teilnehmen wird es für neue Teilnehmer nicht interessant, ebenfalls teilzunehmen. Nehmen jedoch viele Menschen teil und bieten ihre Leistungen gegen Lausitzer an, so wird dadurch die Anziehungskraft des Systems gestärkt und neue Teilnehmer kommen hinzu.

Jede Organisation, welches Ziel auch immer sie verfolgt, benötigt arbeitsfähige Strukturen. Ein Regiogeld aufzubauen und lebensfähig zu halten ist eine ganz besondere Aufgabe. Es gibt wenig Erfahrungen und noch weniger aufbereitetes Wissen (in Form von Büchern beispielsweise), die erläutern, wie es an diese Aufgabe heranzugehen gilt. Deshalb soll im folgenden eine Herangehensweise skizziert werden

4.1.2 | Menschen aktivieren, Akteure einbeziehen

Jeder Verein lebt von den Vereinsmitgliedern. In Vereinen gilt insbesondere: Es passiert nur das, was die Vereinsmitglieder passieren lassen. Wichtig ist dabei, dass jeder Mensch, dem das Vereinsziel am Herzen liegt, sich klar macht, dass es nicht „der Verein“ ist, der die Dinge tut, sondern die Menschen, die sich in und um den Verein herum versammeln. Vereine sind nur juristische Hüllen, die es Gruppen von Menschen auf eine besondere Art er-

möglichen, sich in der Gesellschaft zu bewegen und aktiv zu sein. Ein Verein ist aber kein Selbstzweck, sondern eine Arbeitsplattform.

Deshalb ist es für jede gesellschaftlich wirksame Organisation notwendig, möglichst viele Menschen in die Vereinsarbeit zu integrieren. Da Vereine meist ehrenamtlich organisiert sind ist mit der Schwierigkeit zu leben, dass die einzelnen Akteure ihren Lebensunterhalt anderswoher bekommen müssen. Entsprechend liegen die Prioritäten oft nicht in der Vereinsarbeit, sondern im Erwerbsleben. Dies ist die größte Gefahr für Vereine, da ihre Arbeit zu scheitern droht, sobald die tragenden Köpfe ihre Energie aus dem Verein abziehen: Durch Familienarbeit, durch Erwerbsarbeit, durch Interessenverschiebung, durch Abwanderung. Ein gesunder Verein versucht deshalb, Aufgaben zu dezentralisieren, um dem Ausfall Einzelner entgegen zu wirken. Erfolgreiche Vereinsarbeit basiert auf breiten Schultern. Aber wie gewinnt man eine größere Menge an Menschen, sich hinter gemeinsamen Zielen zu vereinen und an gemeinsamer Arbeit zu werkeln? Notwendig scheint, dass starke Köpfe da sind, die die Strukturen zumindest so lange führend tragen, bis sich weitere Köpfe herauskristallisieren und Arbeitsfelder so klar definiert und verantwortlich selbständig geführt werden, dass der Verein selbsttragend geworden ist. Die Aufgabe dieser starken Köpfe ist es nicht nur, den Verein inhaltlich zu führen, also Impulse zu setzen, wohin die Reise geht, sondern dass sie auch für die Aktivierung neuer Mitglieder und deren Einbindung zuständig sind. Wie kann das geschehen?

Einerseits ist dafür eine Öffentlichkeitsarbeit notwendig, die den Verein und seine Arbeitsfelder und Stoßrichtung bekannt macht. Nur wenn ein Verein bekannt ist, ist es möglich, dass neue Akteure dazu stoßen. Zweitens gilt es, neue Akteure „einzeln“ zu betreuen und so lange zu begleiten, bis sie sich als Teil des Vereins fühlen. Das heißt insbesondere, dass eine Vertrauensbasis aufgebaut wird, die insbesondere dann stark ist, wenn die individuellen Interessen des neuen Mitglieds berücksichtigt werden. Die Erfahrung lehrt, dass sich Menschen dann besonders wertgeschätzt fühlen, wenn sie das, was sie können und gern tun, im Verein gebraucht wird. Denn Menschen haben Vorlieben in dem, was sie tun. Dürfen sie das tun, was ihnen Spaß bereitet, tun sie es gern, sind motiviert und empfinden Freude in der Vereinsarbeit. Die Zielstellung des Vereins rückt dann nach hinten, wird aber zugleich durch die Tätigkeiten aktiv angestrebt. Ein idealer Verein erlaubt es allen Mitgliedern, sich mit dem, was ihnen am meisten Freude macht, einzubringen. Dann wird aus Vereins-ARBEIT FREUDE. Die beste Grundlage für ein langes Leben einer Truppe...

4.1.3 | Arbeitsfelder abgrenzen, Produkte definieren

Genau bei freudvollen Tätigkeiten liegt aber die Krux: Denn oft müssen in einem Verein Arbeiten getan werden, die niemand so recht tun *will*. Die angesprochenen starken Köpfe müssen es schaffen, eine Balance zu gestalten:

Zwischen der Freude der Mitglieder an ihrer Arbeit und der Zielgerichteten Arbeit. Am besten gelingt dies, indem konkrete Arbeitsfelder abgegrenzt werden und damit neue Verantwortlichkeiten geschaffen werden. Das bedeutet, dass nicht alle Vereinsmitglieder mit *allen* Themenbereichen belastet werden, die innerhalb eines Vereins zu bearbeiten sind, sondern dass die Aufgabenbereiche zunehmend herunter gebrochen werden, um sie fassbarer, überschaubarer und lösbarer zu machen. Die meisten Menschen haben Schwierigkeiten, sich an Aufgaben zu versuchen, die um soviel größer erscheinen, als sie selbst sind. Je kleiner die Aufgaben, umso leichter erscheinen sie lösbar und umso größer die Motivation, sie auch anzugehen. Die Aufgabe der „starken Köpfe“ ist es also, Aufgaben so aus dem Großen Ganzen herauszulösen, dass sie einzelnen Akteuren übertragen werden können. Die Übertragung sollte sich dabei an den Interessen des einzelnen Vereinsmitgliedes orientieren. Denn die Aufgaben müssen so auf den Einzelnen zugeschnitten sein, dass dieser sich herausgefordert, aber nicht überfordert fühlt. Hier ist der größte Unterschied zwischen professioneller, bezahlter Arbeit und der ehrenamtlichen Basis, die in den meisten Vereinen vorherrscht. Werden die Menschen für ihre Arbeit bezahlt, kann man ihnen auch Aufgaben übertragen, die nicht primär zu ihrem Interessengebiet zählen. Das Geld ist dann die Motivation, die von extern kommt. Ohne Geld ist jede Aktivität auf die intrinsische Motivation angewiesen, also jene Motivation, die aus dem Menschen selbst heraus kommt. Diese Motivation muss gepflegt und gehätschelt werden. Wird sie zerbrochen, was durch zu große Aufgaben passieren kann, bleibt die Aufgabe unerledigt und der Verein verliert ein Mitglied. Größtes Problem bei dieser Herangehensweise ist die Zeit: Die meisten Aufgaben benötigen ungleich länger, wenn sie rein ehrenamtlich und basierend auf intrinsischer Motivation passieren.

Ein möglicher Ausweg aus diesem Dilemma ist es, von ehrenamtlichen zu professionellen Strukturen zu kommen. Dazu kann es sinnvoll sein, aus der ehrenamtlichen Arbeit heraus „Produkte“ herauszuarbeiten. Es ist möglich, dass sich im Laufe der Vereinsarbeit Baustellen heraus schälen, deren Ergebnisse auch außerhalb des Vereins verwendet werden könnten. Diese Ergebnisse können Dienstleistungen sein oder materielle Produkte. So könnte beispielsweise ein Schatzmeister eines Vereins im Rahmen der Vereinsarbeit so viel Erfahrung gesammelt haben, dass er künftig die Buchhaltung auch für andere, externe Menschen oder Unternehmen übernimmt und damit Vereinsarbeit und Geld verdienen unter einen Hut bekommt. Oder der Vereinsgrafiker übt seine Tätigkeit zunehmend professioneller aus, so dass externe Aufträge an ihn herangetragen werden können. Die Vereinsarbeit ist deshalb immer auch dahingehend zu überprüfen und gegebenenfalls auszurichten, dass separat funktionierende Produkte entstehen können, die „in sich“ am Markt funktionsfähig sind, aber zugleich der Vereinsarbeit dienen. Im Idealfall entstehen so Chancen zum Lebensunterhalt für Vereinsmitglieder, die dann Vereinsarbeit mit Geld verdienen kombinieren können. Menschen, die auf

diesem Wege in Lohn und Brot kommen sind hoch motiviert und können auf die Vereinsbasis als Multiplikatoren für ihre Arbeit zurückgreifen.

4.2 | Der Gutschein

4.2.1 | Das Design

Folgende Merkmale machen den Lausitzer-Gutschein fälschungssicher:



1. Sonderfarben, nicht kopierbar ohne Farbverfälschung
2. Spezialpapier, fühlt sich anders an
3. Hologramprägung, nicht kopierbar
4. Feinste Drucklinien, nicht kopierbar
5. Laufende Nummer, beim Verein registriert
6. höchster Gutscheinwert ist 20 Lausitzer (Fälschung lohnt nicht)
7. keine Konvertierbarkeit zum Euro (mit den Gutscheinen kann „nur“ eingekauft werden, größere Summen sind daher kaum umsetzbar)

Der Lausitzer

- stellt den Menschen in den Mittelpunkt.

Die Darstellung in verschiedenen Situa-

tionen und Lebensaltern symbolisiert unsere Orientierung auf die Förderung von menschlichen Wirtschaftsbeziehungen, die sich organisch und nachhaltig in unser Leben einbetten.

- hebt sich bewusst von den Farbräumen und Größen des Euro ab, damit sie in Portemonnaie und Kasse schnell auffindbar sind.
- gibt es in den Beträgen 1, 3, 5, 10, 30 und 50. Kleinere Beträge, zum Beispiel Wechselgeld, werden in Eurocent gehandelt.
- gilt 3 Jahre bis zum gekennzeichneten Ablaufdatum.
- trägt auf der Rückseite Werbung von Lausitzer Firmen
- wurde von der Dipl.-Designerin Jördis Heizmann entwickelt.

4.3 | Das Lausitzer Giro-Konto

4.3.1 | Bedeutung und Einordnung in das Projekt

Der Lausitzer soll von Anfang an mit einem vollständig entwickelten Kontosystem starten. Dies aus zwei Gründen: Erstens ist das Kontosystem teil der Buchhaltung und der Bilanz. Es wäre buchhalterisch falsch und sehr mühsam, dieses System nach dem Start aufzubauen, wie bei anderen Regiogeldern geschehen. Zweitens spricht erfahrungsgemäß das Zahlungsmittel Gutschein ausschließlich Privatpersonen und Kleinunternehmer an. Ein funktionierendes Kontosystem ist ein unerlässlicher Baustein, wenn mittelständische Unternehmen am Lausitzer teilnehmen sollen. Das Kontensystem dient der Verrechnung von Barter-Geschäften der gewerblichen Teilnehmer untereinander (Siehe 3.6 |) Ein Erwerb der Guthaben für Privatpersonen ist auszuschließen. Die Guthaben der Teilnehmer begründen ebenso wie die Inhaberschaft von Lausitzern in der Gutscheinform keinen Anspruch auf Euro-Auszahlung. (Siehe 3.2 |)

4.3.2 | Das Online-Branchenbuch www.lausitzer.biz

Das Branchenbuch ist ein Kernbestandteil des Lausitzers. Jedes Unternehmen ist einer Branche zugehörig, bietet bestimmte Produkte an, sucht regelmäßig bestimmte Produkte oder Leistungen und sitzt an einem konkreten Ort. Das Branchenbuch wird aufgrund der Lokalität jedes Wirtschaftsakteurs als Landkarte dargestellt. Unternehmen werden auf dieser Karte als kleine Icons/Grafiken dargestellt, die dem Nutzer der Landkarte sofort zeigen, wo welche Dienste angeboten werden. Ein Klick auf ein Icon zeigt tiefergehende Informationen zu dem Unternehmen an bzw. führt zum umfassenden Profil des Unternehmens, welches folgende Informationen darstellt:

- Kontaktdaten + Öffnungszeiten
- Angebote und Gesuche ständiger Art
- Schlüsselworte die das Unternehmen und seinen Tätigkeitsbereich charakterisieren

Das Branchenbuch ist für den Benutzer aus mehrerer Sicht durchsuchbar: Einerseits kann die Suche über die Kartenfunktion erfolgen, so dass der Be-

nutzer beispielsweise an seinen Wohn- oder Aufenthaltsort heranzoomt und einen Überblick erhält, welche Unternehmen in seiner direkten Umgebung vorhanden sind; andererseits über die allbekannte Stichwortsuche, die bei der Suche nach "Bäcker" die Bäckereien auflistet, bei der Suche nach "Fleisch" die Fleischereien und bei der Suche nach "Waschmaschine" die Händler und die Reparaturbetriebe, die dieses Stichwort angegeben haben geordnet nach der geografischen Entfernung des Benutzers.

4.3.3 | Bilanzierung der Lausitzer

Das Kontensystem spiegelt die Gesamtmenge umlaufender Lausitzer, unterteilt in die umlaufende Gutscheinenmenge und die Kontoguthaben. Alle Vorgänge der Kontingentierung, also der Entstehung und Vernichtung von Lausitzern, werden exakt abgebildet. Die Summe aller Konten ist Null. Jeder gewerbliche Teilnehmer bekommt ein Konto. Neben dem eigentlichen Kontokorrentkonto wird zur Kontingentierung noch ein Kontingentkonto für jeden Teilnehmer angelegt.

Soll das Kontingent genutzt werden, so wird der Betrag vom Kontingentkonto auf das Mitgliedskonto gebucht, also negativ auf dem Kontingentkonto, positiv auf dem Mitgliedskonto. Damit ist der Betrag für das Mitglied zur Zahlung verfügbar, es sind Lausitzer entstanden.

Die Gutscheine entstehen durch Auszahlung vom Mitgliedskonto. Die auszahlende Gutscheinenmenge wird dem Mitgliedskonto negativ gebucht. Die Gutscheine gehen gegenständlich in den Umlauf.

Zur Kontrolle und Sicherung wird die Menge der gedruckten aber nicht in Umlauf gegebenen Gutscheine ebenso in Konten gebucht wie die Menge der abgelaufenen und zurück getauschten Gutscheine.

4.3.4 | Praktische Kontonutzung

Zur Nutzung der Konten sind zwei Zugänge durch den Verein vorzuhalten: Ein abgesichertes Online-Giro mit der Möglichkeit, Kontoauszüge zu drucken, Überweisungen zu tätigen, Rechnungen zu versenden, empfangene Rechnungen direkt zu bezahlen, andere Teilnehmer inkl. ihrer Angebote und Gesuche zu finden (www.lausitzer.biz).

Als zweiter Zugang soll es für die gewerblichen Teilnehmer möglich sein, in einem Ladengeschäft (Kassenstelle) oder bei einer regionalen Bank Lausitzer auf ihr Konto ein- und auszuführen und Überweisungen auszulösen. Als Identitätsnachweis dient dabei eine Lausitzer Konto-Karte in Verbindung mit dem Personalausweis (wenn man sich nicht schon kennt). Der Inhaber der Kassenstelle bucht im Auftrag des Vereins die Vorgänge online, oder er reicht sie zur Buchung beim Verein ein, z.B. per Fax.

4.4 | Buchhaltung

Die Kontingente in Lausitzer sind von den Teilnehmern buchhalterisch als Verbindlichkeit zu behandeln.

Sobald das Unternehmen mit Lausitzer Zahlungen tätig, werden diese als Kosten in ihrem entsprechenden Eurowert verbucht. Nimmt das Unternehmen Gutscheine ein, werden diese Einnahmen ebenfalls in ihrem Eurowert verbucht.

4.5 | Steuern

Einnahmen in Lausitzern sind umsatzsteuerpflichtig, sofern das Unternehmen Umsatzsteuer abführt. Die steuerliche Behandlung der Einnahmen und Ausgaben in Lausitzern erfolgt äquivalent zu Eurobuchungen. Wann immer eine Steuerpflicht entstanden wäre, wenn in in Euro bezahlt worden wäre, entsteht diese auch, wenn in Lausitzern bezahlt wird.

Für die steuerliche Bewertung gilt ein Lausitzer gleich einem Euro, solange von den Vereinsmitgliedern nicht ein anderer Wechselkurs beschlossen wurde (siehe 2.2).

Einnahmen in Lausitzern sind gemäß o.g. Grundsatz zu versteuerndes Einkommen, sofern diese Einkommen als Euroeinnahmen zu versteuerndes Einkommen wären.

Wann immer eine Steuerpflicht entstanden wäre, wenn in in Euro bezahlt worden wäre, entsteht diese auch, wenn in Lausitzern bezahlt wird.

4.6 | Teilnahme- und Kündigungsfolgen

Teilnehmer am Gutscheinsystem Lausitzer sind auch Mitglieder des Vereins. Sie erklären sich einverstanden mit den vereinsinternen Regelungen im Umgang mit den Gutscheinen. Für die kurzzeitige Benutzung von Lausitzern in Gutscheinform gilt diese Einwilligung als konkludent erklärt.

Eine Kündigung der Teilnahme ist jederzeit gegen Rückgabe der für den jeweiligen Betrieb ausgegebenen Kontingente möglich. Der Teilnehmer muss also sein selbst ausgegebenes Lausitzer-Kontingent an den Verein zurückgeben. Alternativ kann der entsprechende Betrag auch mit den hinterlegten Leistungszusagen (Unternehmensgutscheinen) verrechnet werden, dann nimmt der Verein diese Gutscheine des Teilnehmers in seine Kasse und zieht die entsprechende Menge Lausitzer aus dem Verkehr. Damit wird ein Wertverfall der Lausitzer verhindert.

Eine Kündigung der Teilnahme ist jederzeit gegen Rückgabe der für den jeweiligen Betrieb ausgegebenen Kontingente möglich.

4.7 | Abwicklung

Nicht zurückgeführte Gutscheine werden in Euro eingefordert oder mit hinterlegten Leistungsgutscheinen verrechnet.

Sollte aus wichtigem Grund die Abwicklung des Systems notwendig werden, sind alle Teilnehmer verpflichtet, innerhalb einer Frist von 2 Monaten ab Bekanntgabe den von ihnen ausgegebenen Betrag an Gutscheinen an den Verein zurückzuführen. Nicht zurückgeführte Gutscheine werden nach Wahl des Vereins in Euro eingefordert oder mit hinterlegten Leistungsgutscheinen verrechnet. Hiermit würden alle Gutscheine aus dem Verkehr gezogen, und das System wäre abgewickelt. Über die anteilige Reduzierung der Rückforderung wegen verschwundener Lausitzer soll eine Mitgliederversammlung entscheiden.

Die Abwicklung wird durch den Vorstand öffentlich bekannt gegeben. Die Bekanntmachung erfolgt durch Pressemitteilung und auf der Internetseite des Vereins.

4.8 | Qualitätsmanagement

Der Verein sorgt durch entsprechend gestaltete Prozessabläufe und Instrumente für Qualität und Transparenz in der Verwaltung des Gutscheinsystems.

4.8.1 | Datenbank

Im Hintergrund des Systems steht eine Datenbank, in der folgende Daten erfasst werden:

- Startkontingent der einzelnen Teilnehmer
- Kontostände
- Gesamtmenge umlaufender Lausitzer

Mit dieser Datenbank ist der Verein in der Lage genau abzubilden, wie viele Lausitzer inklusive der Online-Guthaben in Umlauf sind.

4.8.2 | Kriterien für gewerbliche Teilnehmer

- Die Inhaberschaft des Geschäftes ist mehrheitlich in privater Hand, oder in der Hand der Angestellten, oder genossenschaftlich organisiert und ansässig in der Region

- Das Geschäft arbeitet mit einem realen Laden, einer realen Werkstatt, Büro, Produktionsstätte oder Ähnlichem
- Das Geschäft läuft unter einem eigenen Namen, nicht unter einer Franchise-Marke o.ä.
- Die Organisation ist kein Multi-Level-System
- Die Entscheidungen für das Geschäft einschließlich Marke, Design, Einkauf, Marketing etc. werden von den Inhabern vor Ort getroffen

4.8.3 | Qualitätsstandards

Der Verein ist Mitglied im Regiogeld e.V. (www.regiogeld.de), dem Verband der Regio-Initiativen und verpflichtet sich daher zur Einhaltung der dort vereinbarten Wertestandards und Qualitätskriterien.

Die Mitglieder des Regiogeld e.V. akzeptieren folgende Wertestandards für ihre Initiativen und streben danach, sie zu erreichen:

1. Ein Gewinn für die Gemeinschaft: Mit einem regionalen Verrechnungs- und Finanzsystem werden Vorteile für die beteiligten Verbraucher, Vereine, Kommunen und Anbieter geboten und eine nachhaltige Regionalentwicklung gefördert.

2. Kreisläufe bildend: Es werden regionale Kreisläufe zur Innovationsentwicklung und zur Deckung des Grundbedarfs gefördert. Der Fokus liegt auf einer Erhöhung der regionalen Wertschöpfung, unterstützt durch einen Verbund mit überregionalen Partnern.

3. Ein nachhaltiges Finanzsystem fördernd: Die Initiativen treffen Maßnahmen, die Menge und die Umlaufgeschwindigkeit des Regiogelds zu ermitteln und zu steuern. Der Regiogeld-Gutschein hat eine zeitlich begrenzte Gültigkeit. Zum Sparen und Investieren werden Instrumente entwickelt, um den Zins auf ein verteilungsneutrales Maß zu senken.

4. Transparent für die Nutzenden:

- Die Regeln der Initiativen werden allgemein verständlich erklärt
- Wichtige Daten werden veröffentlicht (dazu zählen die Anzahl der Akzeptanzstellen und die ungefähre Anzahl der Nutzer)
- Mindestens einmal jährlich wird die umlaufende Regiomenge veröffentlicht
- Das Konzept des Regiogeldes wird vor der Erstaussgabe offengelegt, ebenso Konzeptänderungen während des laufenden Betriebes.
- Auf Nachfrage werden Informationen ggü. dem Verband offengelegt.
- Die Organisation ist offen für wissenschaftliche Begleitforschung und konstruktive Kritik

5. Demokratisch: Die grundsätzlichen Entscheidungen werden in demokratischen Verfahren beschlossen, es findet eine Überprüfung durch Fachleute statt. Direktdemokratische Verfahren werden als wesentliches Gestal-

tungsinstrument des Vereins genutzt. Die Regiogeld-Initiative orientiert sich an den Grundsätzen der demokratisch-freiheitlichen Ordnung wie sie z. B. in der Menschenrechtskonvention dargelegt ist.

6. Professionell umgesetzt: Die Regio-Initiative arbeitet auf Basis einer theoretisch und praktisch fundierten Konzeption und wird getragen von engagierten und kompetenten Mitarbeitern, die in der Lage sind, ein gesundes Verhältnis von Aufwand und Ertrag herzustellen.

7. Eigenständig finanziert und gemeinwohlorientiert: Auf Dauer wird eine Selbstfinanzierung durch die Beteiligten der Regiogeld-Initiative angestrebt. Entstehen Überschüsse, werden diese für das Allgemeinwohl in der Region eingesetzt.

8. Zusammenarbeit: Die Mitglieder des Regiogeld-Verbandes verpflichten sich zur kooperativen Zusammenarbeit.

- Zusammenarbeit bedeutet u.a., dass wir Wissen miteinander teilen, Erfahrungen austauschen und Infrastrukturen gemeinsam nutzen.
- Aus Wertschätzung für die Aufbauarbeit des regionalen Netzwerks dürfen die Teilnehmenden einer Initiative von einer anderen Initiative oder dem Regiogeld-Verband nur nach Zustimmung angesprochen werden
- Wenn es in der Zusammenarbeit zu unüberbrückbaren Konflikten kommt, ziehen die Beteiligten einen unabhängigen Dritten hinzu.
- Wird keine Lösung erreicht, kann der Verband einen weiteren Vermittlungsversuch einfordern.

Wenn Zweifel bestehen, ob eine Initiative diese Standards auch in der Praxis einhält, so prüft und entscheidet der Vorstand des Regiogeld e. V.