



Einführung eines alternativen Zahlungssystems im Naturpark Gantrisch

Analyse und Bewertung verschiedener Möglichkeiten in Bezug auf Machbarkeit, Akzeptanz und Nachhaltigkeit

Semesterarbeit 2 von Flurina Müller

Vorgelegt bei David Raemy

Zollikofen, 30.09.2020

Selbstständigkeitserklärung und Gewährung der Nutzungsrechte

Durch meine Unterschrift erkläre ich, dass

- ich die „Richtlinien über den Umgang mit Plagiaten an der Berner Fachhochschule“ kenne und mir die Konsequenzen bei deren Nichtbeachtung bekannt sind,
- ich diese Arbeit in Übereinstimmung mit diesen Grundsätzen erstellt habe,
- ich diese Arbeit persönlich und selbständig erstellt habe,
- ich mich einverstanden erkläre, dass meine Arbeit mit einer Plagiat-Erkennungssoftware getestet und in die BFH-Datenbank der Software aufgenommen wird,
- ich der HAFL ein kostenloses, unbefristetes, nicht-exklusives Nutzungsrecht an meiner Arbeit gewähre.

Ort, Datum .Genf, 29.09.2020.....

Unterschrift *F. Müller*.....

Mitteilung über die Verwendung von studentischen Arbeiten der Hochschule für Agrar-, Forst und Lebensmittelwissenschaften HAFL

Alle Rechte an Semesterarbeiten, Minorarbeiten sowie Bachelor und Master Theses der Hochschule für Agrar-, Forst- und Lebensmittelwissenschaften HAFL sind im Besitze des/der Verfasser/in der Arbeit. Die HAFL genießt jedoch ein kostenloses, unbefristetes, nicht-exklusives Nutzungsrecht an den Arbeiten ihrer Studierenden.

Semesterarbeiten, Minorarbeiten sowie Bachelor und Master Theses sind Bestandteile des Ausbildungsprogramms und werden von den Studierenden selbständig verfasst. Die HAFL übernimmt keine Verantwortung für eventuelle Fehler in diesen Arbeiten und haftet nicht für möglicherweise daraus entstehende Schäden

Zollikofen, Dezember 2015
Die Direktion

Inhaltsverzeichnis

Tabellenverzeichnis	3
Abbildungsverzeichnis	3
Abstract	4
1 Einleitung	6
2 Kontext	7
2.1 Alternative Zahlungssysteme und Nachhaltigkeit	7
2.2 Regionalentwicklung und Wirtschaftsförderung Schweiz	9
2.3 Regionaler Naturpark Gantrisch	10
2.4 Gantrisch Card	11
3 Material und Methoden	12
3.1 Prozess und Definitionen	12
3.2 Literaturrecherche	13
3.3 SWOT-Analyse	14
3.4 Leitfadengespräch	15
3.5 Berner Nachhaltigkeitskompass	16
4 Ergebnisse	17
4.1 Systematik	17
4.1.1 Grundstruktur	17
4.1.2 Betrachtete Systeme	21
4.2 SWOT	22
4.2.1 Regionale Geschäftswährung B2B	22
4.2.2 Kundenbindungs- und Rabattsysteme B2C	24
4.2.3 LETS, Tauschkreise C2C	26
4.2.4 Regionalwährungen	28
4.2.5 Geschenkkarte	31
4.3 Machbarkeit	32
4.3.1 Gesellschaftliche und politische Umsetzbarkeit	32
4.3.2 Rechtliche Umsetzbarkeit	33
4.3.3 Finanzielle Umsetzbarkeit	36
4.3.4 Umsetzbarkeit gemäss Standort	36
4.3.5 Beachtenswertes, Fokusthemen	38
4.3.6 Wirtschaftssysteme und Regionalentwicklung	40
4.4 Akzeptanz	41
4.4.1 Grundsätzliche Einschätzung/Bereitschaft	41
4.4.2 Mehrwert, Vorteile	43
4.4.3 Herausforderungen	44
4.4.4 Systeme im Fokus	45
4.4.5 Form	46
4.4.6 Trägerschaft	47
5 Ergebnisse Gantrischcard	48
5.1 Erster Eindruck	48
5.2 Erhoffter Mehrwert, Vorteile	48
5.3 Herausforderungen	49
5.4 Nutzung	51
5.5 Prognosen	52
6 Diskussion	53
7 Folgerungen	60
7.1 Kritik an der Methode	60
7.2 Ausblick und Empfehlungen	60
Literaturverzeichnis	62
Dank	63
Anhang	64

Abkürzungsverzeichnis

ARE: Amt für Raumentwicklung

AZS: Alternatives Zahlungssystem

BAFU: Bundesamt für Umwelt

GC: Gantrisch Card

NPG: Naturpark Gantrisch

NRP: Neue Regionalpolitik

RNP: Regionaler Naturpark

SDG: Sustainable Development Goals

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1 Übersicht bestehende alternative Zahlungssysteme	17
--	----

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 Karte Regionaler Naturpark Gantrisch (Quelle: Naturpark Gantrisch ohne Datum)	10
Abbildung 2 Methodische Vorgehensweise (Quelle: Müller 2020)	12
Abbildung 3 SWOT-Matrix (Quelle: https://karrierebibel.de/swot-analyse/ ohne Datum)	14
Abbildung 4 Erscheinungsformen von Geld (Quelle: Barfuss 1989)	19

Abstract

MÜLLER, Flurina. Einführung eines alternativen Zahlungssystems im Naturpark Gantrisch. Analyse und Bewertung verschiedener Möglichkeiten in Bezug auf Machbarkeit, Akzeptanz und Nachhaltigkeit.

Diese Arbeit befasst sich mit den Möglichkeiten der Einführung eines alternativen Zahlungssystems (AZS) im Naturpark Gantrisch (NPG). Im Kontext der Arbeit wird der Begriff «alternativ» im Sinne einer Abgrenzung zum bestehenden nationalen Zahlungssystem in der Währung Schweizer Franken CHF verwendet. Das Ziel der vorliegenden Arbeit ist es, eine solide Übersicht über das grundsätzliche Potential der Umsetzung eines AZS im NPG und der Eignung konkreter Systeme inklusive deren Form (Smartphone, Karte, Papier), Rechtsform und Trägerschaft zu schaffen.

Anhand einer Literaturrecherche wurde zuerst ein systematischer Überblick der bestehenden AZS in tabellarischer Form erstellt. In einer ersten Analyse wurde daraus eine Shortlist selektiert, welche fünf für eine regionale Umsetzung im Naturpark sinnvolle und denkbare AZS umfasst. Für diese wurde eine SWOT-Analyse durchgeführt. Mittels sieben leitfadenbasierter Experteninterviews mit Finanzexperten und lokalen Vertretenden meinungsbildender Gruppen wurde anschliessend die rechtliche, strukturelle, finanzielle und standortspezifische Machbarkeit sowie die Akzeptanz untersucht. Dieselben Systeme sollten anschliessend mit dem Berner Nachhaltigkeitskompass bezüglich ihrer Nachhaltigkeit und Übereinstimmung mit den Parkwerten analysiert werden.

Als fünf geeignete AZS konnten Geschäftswährungen, LETS (Local Exchange Trading Systems)/Tauschkreise, Kundenbindungs- und Rabattsysteme, Regionalwährungen und Gutscheinkarten gefunden werden. Als Reaktion auf die Coronakrise wurde im NPG während dem Prozess der Arbeit bereits ein AZS in Form einer Geschenkkarte, der sogenannten Gantrischcard (GC) lanciert. Die Untersuchung der Shortlist wurde deshalb mit einem Fokus auf letztere durchgeführt.

Es hat sich gezeigt, dass unter den aktuellen Rahmenbedingungen grundsätzlich alle fünf AZS rechtlich und politisch umsetzbar sind, man jedoch mit Einschränkungen in den Prozessen zu rechnen hat (Geldwäschereigesetz, Finanzmarktaufsicht, Datenschutz). Die Aufwändigkeit der rechtlichen Prozesse wirkt sich zudem auf die Finanzierbarkeit aus. Es kann gesagt werden, dass keines der Systeme am Anfang selbsttragend ist und dementsprechend auf Unterstützung in Form von Geld oder Freiwilligenarbeit angewiesen ist. Bei der Lancierung eines AZS gilt es daher zu beachten, in welchem Verhältnis Aufwand und Ertrag respektive Einsatz und Ziele zueinander stehen. Dieses Verhältnis bestimmt selbst bei technischer Machbarkeit schlussendlich darüber, ob ein AZS umgesetzt wird, respektive ob es die nötige Akzeptanz bekommt.

Den Gesprächen mit meinungsbildenden Vertretern konnte entnommen werden, dass ein gewisser Zweifel über die Notwendigkeit eines neuen AZS besteht. Selbst wenn die Standortbedingungen der Lancierung eines AZS entgegenkommen und die Negativspirale, in welcher sich die Region befindet, theoriegemäss durch ein AZS umgekehrt werden könnte, wird an der Effektivität eines AZS im Vergleich zu alternativen Mitteln gezweifelt.

Die erhofften gesellschaftlich-sozialen Effekte eines AZS (innerregionale Zusammenarbeit, Mitsprache und Identifikation mit der Region) werden von den Befragten aber als grossen Mehrwert empfunden.

Obwohl tendenziell kein direkter wirtschaftlicher Nutzen für das eigene Unternehmen erwartet wird, findet die Idee eines AZS deshalb Zustimmung. Dies kann auch durch die GC gezeigt werden. Die vorliegende Untersuchung ergab, dass mit der GC eine unter den aktuellen Voraussetzungen für die Region sinnvolle und umsetzbare Wahl eines AZS getroffen wurde, wenngleich auch hier Zweifel bezüglich der Akzeptanz bestehen, da der eher langfristige, ideelle Nutzen eines AZS von vielen Geschäften und Konsumierenden nicht genügend wahrgenommen wird. Es hat sich gezeigt, dass für die Akzeptanz auch ein kurzfristiger Nutzen für den Kunden ersichtlich sein muss. Diesen Nutzen sowohl auf Kunden- als auch Unternehmensseite zu erreichen, erwies sich als grösste Herausforderung. Sie stellt neben demjenigen zwischen finanzieller Selbsterhaltung des AZS und einer nicht zu starken Belastung der teilnehmenden Unternehmen durch hohe Kommissionen den zweiten grossen Zielkonflikt dar, der sich bei der Lancierung eines AZS ergibt.

Abschliessend kann gesagt werden, dass alle AZS, sofern eine genügende Akzeptanz erreicht wird, einen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung und Erreichung der Parkziele leisten können. Als besonders erfolgsversprechend sind die Systeme Geschenkkarte, Kundenbindungs- und Rabattsysteme und Regionalwährung einzustufen. Letztere würde die Parkziele am besten abdecken, hat jedoch im aktuellen Umfeld vermutlich die geringsten Chancen, eine genügende Akzeptanz zu erreichen.

Schlagwörter: complementary currency, Sustainable economy, Regional Development, Switzerland

1 Einleitung

Die Diskussion um Nachhaltigkeit beziehungsweise nachhaltige Entwicklung ist spätestens seit dem 1987 erstellten Brundtland-Bericht und der darauffolgenden Konferenz der Vereinten Nationen in Rio de Janeiro 1992 omnipräsent (ARE ohne Datum). In Anbetracht der gegenwärtigen Situation wird die Debatte über Nachhaltigkeit immer virulenter und der Handlungsbedarf dringlicher.

2015 wurden im Rahmen der «Agenda 2030» 17 Nachhaltigkeitsziele, die sogenannten Sustainable Development Goals (SDGs), definiert, welche eine lebenswerte Zukunft für alle garantieren sollen. Alle UNO-Mitgliedstaaten haben die Absicht erklärt, diese Ziele bis 2030 zu erreichen, so auch die Schweiz (EDA 2020). In diesem Kontext orientieren sich auch die Regionalen Naturpärke (RNP) wie der Naturpark Gantrisch (NPG) an den SDGs und leisten einen Beitrag zu deren Erreichung (Stauffer et al. 2019).

Besonders in der Schweiz als wirtschaftsstarkes Land, liegt ein grosser Hebel für nachhaltige Entwicklung in der Wirtschaft (Martignoni 2018). In der Frage, wie von diesem Hebel konkret Gebrauch gemacht werden soll, unterscheiden sich die Ansichten verschiedener Gruppierungen jedoch erheblich. Während einige für ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum plädieren, fordern andere eine gänzliche Abkehr vom Wachstumsparadigma. Zu einem gangbaren Mittelweg könnten alternative Zahlungssysteme (AZS) beitragen. Erfolgreich umgesetzt, stärken sie die lokale Wirtschaft, beinhalten aber gleichzeitig den Kreislaufgedanken, indem sie einen Franken nicht zwangsläufig vervielfachen, sondern seinen Umlauf in der Region fördern (Kennedy und Lietaer 2004).

In der Fünfjahresplanung des NPGs sind Ziele bezüglich innerregionaler Wertschöpfungssteigerung festgehalten (Plüss 2020, persönliche Mitteilung). Ein regionales Zahlungssystem ist, wie zuvor ausgeführt, ein möglicher Weg, um diese Wertschöpfungssteigerung zu erreichen und einen Schritt mehr in Richtung nachhaltige Entwicklung zu machen. Da die Diskussion um ein AZS in der Region immer wieder aufgeflammt ist, hat sich der NPG zum Ziel gesetzt, diese Thematik vertieft zu analysieren. Es wurde im Rahmen der Fünfjahresplanung ein entsprechender Indikator vom Vorstand des NPGs definiert. Es geht dabei um die Wissensaufbereitung und die Erarbeitung einer Entscheidungsgrundlage. Es soll insbesondere beleuchtet werden, inwiefern die entsprechenden AZS eine reale Chance für eine erfolgreiche Praxisumsetzung haben.

Vor diesem Hintergrund soll konkret folgende Forschungsfrage beantwortet werden:

Welches Potential für die Einführung eines alternativen Zahlungssystems (AZS) ist im Naturpark Gantrisch (NPG) grundsätzlich vorhanden und was für Systeme wären geeignet?

2 Kontext

2.1 Alternative Zahlungssysteme und Nachhaltigkeit

Im Kontext dieser Arbeit wird der Begriff alternativ im Sinne einer Abgrenzung zum bestehenden, nationalen Zahlungssystem in der Währung Schweizer Franken CHF verwendet. In letzterem sind Staat und Währung verbunden. Man spricht von einem gesetzlichen Zahlungsmittel (engl. legal tender), Nationalwährung, staatlicher Währung oder Landeswährung. Die Anwendung, Funktion und der Zweck eines solchen Zahlungssystems sind durch nationale Gesetze geregelt. Im Gegensatz dazu gibt es alternative Geldkonzepte beziehungsweise Zahlungssysteme, welche eine Ergänzung, einen partiellen Ersatz oder eine gänzliche Substitution des gesetzlichen Zahlungssystems darstellen. In dieser Arbeit wird vor allem von den zwei ersten Arten eines AZS die Rede sein, welche keinen Ersatz, sondern eine Ergänzung bieten sollen (Martignoni 2018).

Es wird dabei vom Prinzip der Komplementarität gesprochen. Die alternativen, ergänzenden Zahlungssysteme oder Komplementärwährungen sollen Funktionen erfüllen, welche die gesetzlichen Zahlungsmittel nicht ausreichend gewährleisten können (Sademach 2012). Diese Auffassung eines alternativen Zahlungssystems fusst auf der Überzeugung, dass die aktuellen Probleme nur nachhaltig (sozial, wirtschaftlich und ökologisch) gelöst werden können, wenn sie sowohl auf globaler als auch auf nationaler und lokaler Ebene mit einer Vielfalt von Ansätzen angegangen werden (Kennedy und Lietaer 2004).

Ein AZS kann auf all diesen Ebenen realisiert werden und je nach Zielsetzung einen Fokus auf unterschiedliche Dimensionen der Nachhaltigkeit legen. Es ist bei der Betrachtung eines AZS beziehungsweise dessen Beitrags in Bezug auf Nachhaltigkeit deshalb wichtig, genau zu differenzieren, auf welcher dieser Ebenen das Zahlungssystem ansetzt und von welcher Dimension der Nachhaltigkeit gesprochen wird.

Auf globaler Ebene gibt es zum Beispiel die Idee der Terra Trade Reference Currency (TRC), eine supranationale Komplementärwährung, welche als internationale Währung parallel zu bestehenden Nationalwährungen, mehr Stabilität und Vorhersagbarkeit in den globalen Finanz- und Wirtschaftssektor bringen will. Es geht hierbei also um eine Nachhaltigkeit im Sinne von Planungssicherheit im Bezug auf Wert, Inflationsresistenz und Berechenbarkeit des Wirtschaftssystems als Gegenentwurf zu Prozessen von Spekulation insbesondere auch in labilen Ländern des globalen Südens (Weis 2008).

In dieser Arbeit wird im Folgenden der Schwerpunkt auf die Wirkung von AZS auf regionaler Ebene gelegt. Bevor im nächsten Kapitel der Bogen zur Regionalität geschlagen wird, sollen an dieser Stelle jedoch in sehr reduktionistischer Art und Weise einige Grundkonzepte zum engen Zusammenhang von Geldsystemen und Nachhaltigkeit im Allgemeinen erläutert werden.

Der Club of Rome setzt sich als führender Thinktank von Experten aus Wissenschaft, Wirtschaft und Politik mit nachhaltiger Entwicklung weltweit auseinander (Club of Rome ohne Datum). Nach der Veröffentlichung des Aufruhr erregenden Berichts «Grenzen des Wachstums» hat das EU-Chapter des Club of Rome nach Veröffentlichung mehrerer weiterer Berichte zu Zukunftsfragen der Menschheit beschlossen, das Thema Geld in den Mittelpunkt zu stellen und in einem weiteren Bericht die Rolle des Geldes und seine Auswirkungen auf die Nachhaltigkeit zu untersuchen (Lietaer 2013).

Der Report Geld und Nachhaltigkeit hält fest, dass die Wirtschaft die Nutzung der natürlichen Ressourcen massgebend bestimmt.

Da die Grenzen des Ökosystems heute erreicht bis überschritten sind, leitet er ab, dass das gegenwärtige Wirtschaften und das diesem zugrunde liegende monetäre System nicht nachhaltig sind, die aktuellen Probleme wie Klimawandel, Überalterung und Instabilität folglich eine strukturelle Ursache haben. Im Bericht wird deshalb versucht, diese strukturellen Fehler des aktuellen Systems genau zu identifizieren, die ökologischen, sozioökonomischen und finanziellen Folgen zu analysieren und vor allem pragmatische Sofortmassnahmen auf unterschiedlichen Ebenen vorzuschlagen, um das Nachhaltigkeitsproblem zu entschärfen und zu bewältigen. Eine der vorgeschlagenen Lösungen sind AZS (ebd.).

Es gibt konkrete Konzepte die das vom Club of Rome erwähnte Nachhaltigkeitsproblem im Zusammenhang mit dem aktuellen Geldsystem aufgreifen und angehen wollen. Ohne Anspruch auf Vollständigkeit sind als Begründung von AZS die Ansätze der Ecology of Money, der Freigeldtheorie und der Kreislaufwirtschaft zu erwähnen.

Die Ecology of Money zeichnet eine vielfältige Geldwirtschaft, welche nach Prinzipien der Ökologie funktioniert. Dabei fusst sie auf der Überzeugung, dass ein Instrument wie die Landeswährung allein unmöglich alle erwünschten Funktionen erfüllen kann und es deshalb unterschiedliche Instrumente, also eine Diversität von Zahlungssystemen braucht, um auf allen Ebenen optimale Resultate zu erzielen (Martignoni 2018). Dabei können sowohl internationale Währungen wie die erwähnte TRC als auch lokal verankerte, sehr spezifische Pflegewährungen wichtig sein. Die verschiedenen Zahlungssysteme stellen in ihrer Unterschiedlichkeit eine Art monetäres Ökosystem dar, welches durch kontinuierlichen Austausch im Gleichgewicht ist und somit Stabilität und die Erfüllung aller nötigen Funktionen garantieren soll (ebd.).

Während die Ecology of Money den Diversitätsaspekt von AZS betont, behandelt die Freigeldtheorie die Grundidee der Umlaufsicherung, welche bei fast allen betrachteten AZS zentral ist. Als Freigeld wird nämlich eine Währung bezeichnet, welche durch einen laufenden Werteverfall charakterisiert ist (Martignoni 2018). Mit der Abwertung von Geld bei dessen Lagerung, also der Einführung von Lagerkosten, soll Geld seinem Zweck als Tauschmittel gerecht werden und Besitzer von Geld, damit Anbietern von Gütern und Dienstleistungen gleichgestellt werden, welche bei der Lagerung ihrer Produkte ebenfalls Kosten zu tragen haben. Konkret soll die Zirkulation von Geld durch eine Gebühr auf liquide Geldbestände oder durch die Abwertung des nicht in Umlauf gebrachten Geldes um beispielsweise ein Promille pro Woche, umgesetzt werden. Aufbewahren von Geld an sich wird dadurch unattraktiv und Investitionstätigkeit gefördert. Bestehende Regionalwährungen in Deutschland wie der Wörgl oder der Chiemgauer funktionieren erfolgreich nach diesem Prinzip (ebd.).

Das Konzept Kreislaufwirtschaft, auch Circular Economy genannt, ist Gegenentwurf zu linearem Wirtschaftssystem, in welchem der klassische Ablauf von Produktion, Konsum, Entsorgung massgebend ist. Anstelle dieser Konzeption werden in einem zirkulären System Materialien nicht einfach verbraucht, sondern im Umlauf gehalten und damit Material- und Produktkreisläufe geschlossen (BAFU ohne Datum). Dieses Prinzip ist in Bezug auf alle Dimensionen der Nachhaltigkeit interessant. Durch das Design von langlebigen Produkten und Recycling können Ressourcen gespart oder die oft etwas teureren heimischen Ressourcen verwendet werden. Das Vermindern von Verlusten im Produktzyklus ist betriebswirtschaftlich vorteilhaft und andere Konsummuster sowie neue Zusammenarbeitsformen durch geschlossene Kreisläufe vermindern nicht nur klimaschädliche Emissionen durch Transporte, sondern sind auch als sozial nachhaltig zu bewerten (Kennedy und Lietaer 2004).

Der Grundgedanke der Kreislaufwirtschaft kann neben der engen Definition im Zusammenhang mit Produktzyklen jedoch auch auf AZS übertragen werden. Wird Geld als Ressource betrachtet, kann diese zum Beispiel mit einem regional verankerten Zahlungssystem, welches lokalen Konsum fördert, im Wirtschaftskreislauf einer Region behalten werden. Dadurch dass Privatpersonen und Unternehmen ihre erwirtschafteten Mittel durch lokalen Konsum wieder in die regionale Wirtschaft investieren, kommt das Geld direkt der Region zugute.

Mit diesen Ideen als grundlegende Basis und Rechtfertigung für AZS, soll nun, da es in dieser Arbeit um ein alternatives Zahlungssystem für die Region Ganttrisch geht, der Fokus auf den Nutzen von AZS auf regionaler Ebene gelegt werden.

2.2 Regionalentwicklung und Wirtschaftsförderung Schweiz

Periphere, meist eher strukturschwache Gebiete der Schweiz, sind durch den wirtschaftlichen Strukturwandel mit besonderen Herausforderungen konfrontiert, so auch der NPG (regiosuisse ohne Datum). Genauer handelt es sich dabei um eine Abwärtsspirale, beziehungsweise sich wechselseitig verstärkende Prozesse, in welche erwähnte Regionen geraten, indem fortlaufend Kapital durch globalen oder überregionalen Konsum, Anlage von Geld in überregionalen Finanzinstituten aus der Region abfließt, Firmen infolgedessen ihre Standorte verlagern, dadurch Arbeitsplätze verloren gehen, Personen abwandern, noch mehr Kapital abfließt, öffentliche Infrastruktur-Einrichtungen abgebaut werden usw. (Kennedy und Lietaer 2004). In diesem Kontext ist am 1. Januar 2008 in der Schweiz die Neue Regionalpolitik (NRP) in Kraft getreten, welche ab 2016 in die zweite achtjährige Förderperiode mit einem Fokus auf Industrie, Tourismus und Digitalisierung gestartet ist. Sie bezweckt die Unterstützung einer nachhaltigen regionalwirtschaftlichen Entwicklung des Berggebiets, des ländlichen Raums und der Grenzregionen durch Bund und Kantone (regiosuisse ohne Datum).

Der Miteinbezug der Wirtschaft ist ein entscheidender Faktor für eine erfolgreiche Regionalentwicklung (Bellwald et al. 2014). In den entsprechenden Gebieten ansässige Unternehmen können nicht nur ein attraktives Angebot an Arbeitsplätzen in der Region schaffen und somit Abwanderung vorbeugen, sondern leisten auch einen wichtigen Beitrag zur regionalen Wertschöpfung. Damit tragen sie zur Standortattraktivität durch lebendige belebte Räume und der Identifikation mit der Region im Allgemeinen bei (ebd.).

Im Rahme der NRP bieten der Bund und die Kantone finanzielle Unterstützung für innovative Projekte durch A-fonds-perdu-Beiträge und Darlehen. Solche Regionalentwicklungsprojekte sollen neue Einkommensquellen schaffen, indem Eigenheiten und Potentiale der jeweiligen Gebiete genutzt werden (ebd.).

Beispiele aus der Praxis haben gezeigt, dass AZS ein mögliches Mittel sein können, welches Regionen befähigen kann, ihre Herausforderungen wie Abwanderung, Mangel an Arbeitsplätzen und Überalterung weitgehend selbst zu bewältigen (Kennedy und Lietaer 2004). Es ist jedoch klar, dass schlussendlich nur die Bewohner und die unterschiedlichen Wirtschaftsakteure eine Region verändern und gestalten können (Bellwald et al. 2014). Deshalb soll im Rahmen dieser Arbeit neben der Machbarkeit und Nachhaltigkeit ein starker Fokus auf die Akzeptanz eines AZS bei der Bevölkerung gelegt werden.

Das Beispiel der Gantrischcard (siehe Kapitel 2.4) zeigt nämlich, dass es nicht in jedem Fall Sinn macht, über den Kanal der NRP Fördergelder zu beantragen. Da das Projekt schnell realisiert werden sollte, der Investitionsbedarf in einem Rahmen war, dass er von Akteuren der Region gedeckt werden konnte, stand es bei diesem innovativen Wirtschaftsförderungsprojekt nicht zur Debatte, Fördergelder zu beantragen (Plüss 2020). Zudem wurde die Ansicht vertreten, dass wenn das Projekt von Anfang an auch finanziell durch die Gemeinden, Gewerbevereine und Firmen getragen wird, diese später auch Ownership für die Karte haben und sie dementsprechend eher für sich, Kunden und Mitarbeitende kaufen (ebd.).

2.3 Regionaler Naturpark Gantrisch

RNPs stellen eine von vier Kategorien der vom Bundesamt für Umwelt BAFU definierten sogenannten *Pärke von nationaler Bedeutung* dar. Dies sind Regionen, die erstens über ein besonders wertvolles Kapital an erhaltenswerten Landschaften, Schutzgebieten oder Kulturdenkmälern verfügen und zweitens die Anforderungen des Bundes für die Anerkennung als Park erfüllen. Die demokratisch legitimierten Projekte verstehen sich als Modellregionen für nachhaltige Regionalentwicklung und werden als solche über verschiedene Instrumente vom Bund gefördert. RNPs legen, im Vergleich zu den anderen Parkkategorien, neben Natur- und Kulturgutschutz auch einen besonderen Fokus auf die Förderung einer nachhaltigen, regionalen Wirtschaft (BAFU 2019).

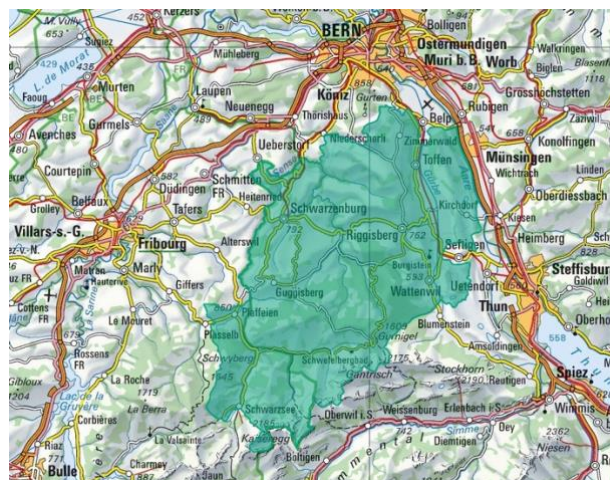


Abbildung 1 Karte Regionaler Naturpark Gantrisch (Quelle: Naturpark Gantrisch ohne Datum)

RNPs sind Programme, die per Definition die Zielsetzung haben, Nachhaltigkeit und eine gesunde Wirtschaft in den gegebenen Regionen zu fördern. Gemäss eigenen Angaben setzen sich die RNPs prioritär für die SDGs 7, 8, 12 und 15 ein (Stauffer et al. 2019). Mit der Einführung eines AZS würden vor allem die Ziele 8 und 12 adressiert. Ziel 8 lautet: «Dauerhaftes, breitenwirksames und nachhaltiges Wirtschaftswachstum, produktive Vollbeschäftigung und menschenwürdige Arbeit für alle fördern» (EDA ohne Datum). Die Erreichung dieses Ziels kann durch ein AZS insofern erreicht werden, als dass Wertschöpfung in der Region bleibt und so auch dezentral Arbeitsplätze geschaffen werden (Kennedy und Lietaer 2004). Zudem kann an vielen Fallbeispielen gezeigt werden, dass regionale Zahlungssysteme grundsätzlich eine höhere Resilienz in wirtschaftlich instabilen Perioden zeigen (Lietaer 2013). Durch ein regionales Zahlungssystem kann überdies der lokale Konsum und somit auch eine standortgerechte Produktion gefördert werden (Martignoni 2018), was zur Erfüllung des Ziels 12, «Für nachhaltige Konsum- und Produktionsmuster sorgen», beiträgt und zudem die regionale Identität stärkt (EDA ohne Datum).

Neben diesen allgemeinen, national für die Gesamtheit der Schweizer Pärke definierten Zielsetzungen haben die einzelnen Naturpärke spezifische strategische Ziele, die den individuellen Gegebenheiten des jeweiligen Parks Rechnung tragen. Die sechs strategischen Parkziele des NPG sind gemäss der Charta 2012 – 2021 die folgenden (Plüss 2020):

- „Erhaltung, Aufwertung und gegebenenfalls Weiterentwicklung der Natur-, Landschafts- und Kulturwerte
- **Stärkung und Förderung der nachhaltig betriebenen Wirtschaft (insbesondere des naturnahen Tourismus)**
- **Förderung der Vermarktung von regionalen Waren und Dienstleistungen**
- Sensibilisierung, Umweltbildung und Forschung
- **Förderung der regionalen Identität sowie der innerregionalen, sektorübergreifenden und überregionalen Zusammenarbeit und Vernetzung**
- **Koordination der Parkziele mit den Zielen der Regionalentwicklung resp. räumliche Sicherung“**

Auch in dieses spezifischere Zielsystem passt ein AZS gut hinein. Die Zielsetzungen, deren Erreichung durch die Einführung eines AZS besonders gefördert würde, sind fett markiert.

2.4 Gantrisch Card

Vor den in den vorigen Kapiteln erwähnten Gesichtspunkten, wurde auf September 2020 als Reaktion auf die Coronakrise mit ihren einschneidenden wirtschaftlichen Folgen vom Naturpark Gantrisch und der Gantrisch Plus AG ein AZS für die Region Gantrisch lanciert – die Gantrisch Card (GC). Die GC ist eine Gutscheinkarte aus Plastik im Kreditkartenformat, welche in allen Geschäften, welche sich als Akzeptanzstelle registriert haben, eingelöst werden kann (Gantrisch Plus AG 2020).

Es kann sich dabei sowohl um einen Detaillisten, ein Restaurant oder andere Gewerbetreibende handeln. Die Akzeptanzstellen unterzeichnen eine Partnervereinbarung mit der Gantrisch Plus AG, sind auf der Webseite einsehbar und erhalten einen Aufkleber für Kasse oder Schaufenster, um die Erkennbarkeit gegen aussen zu gewährleisten. Bezahlt wird mit der Karte über ein EP2-Terminal oder über das Webportal via Smartphone. Die Gutscheinbeiträge zu Gunsten der Akzeptanzstellen werden monatlich durch die Gantrisch Plus AG abgerechnet. Zurzeit sind 77 Gewerbetreibende als Akzeptanzstellen registriert (ebd.). Die GC ist als Geschenk für Firmenkunden, Freunde und Familie oder Bonus für Mitarbeitende gedacht und kommt so in Umlauf. Gekauft werden kann sie an den registrierten Verkaufsstellen, welche auf der Website der Gantrisch Plus AG einsehbar sind oder direkt online auf letzterer. Die Karte kann regulär (auf Anfrage auch mehr) mit Beträgen von 20.- bis 250.- CHF aufgeladen werden und hat eine Gültigkeit von 2 Jahren. Zur Trägerschaft gehören sowohl Gewerbevereine, KMUs, der NPG sowie die Gemeinden und weitere Akteure. Als Administrations- beziehungsweise Koordinationsstelle fungiert die Gantrisch Plus AG. Diese trägt die Verantwortung für die Buchhaltung, den Kundendienst, die Kartenbestellungen und den Kontakt mit dem Betreiber der Netzwerkplattform. Das Kartensystem wird nämlich digital über eine weit verbreitete, getestete Netzwerkplattform von einem professionellen Anbieter (MF Group) geführt (ebd.).

Da die GC als Geschenkkarte für die Region Gantrisch etwas komplett Neues und gerade in der Anfangsphase der Umsetzung ist, soll sie in den Resultaten und Leitfadengesprächen gesondert betrachtet werden. Dieser spezielle Fokus auf der Analyse der GC wurde aufgrund der aktuellsten Entwicklungen in der Region und derer dementsprechenden Relevanz gewählt.

3 Material und Methoden

3.1 Prozess und Definitionen

Mit dieser Arbeit soll eine solide Übersicht über die bestehenden Möglichkeiten zur Umsetzung eines AZS im NPG anhand von Machbarkeit, Akzeptanz und Nachhaltigkeit in tabellarischer Form geschaffen werden. Die untenstehende Abbildung soll die auf den unterschiedlichen Stufen angewandten Methoden veranschaulichen.

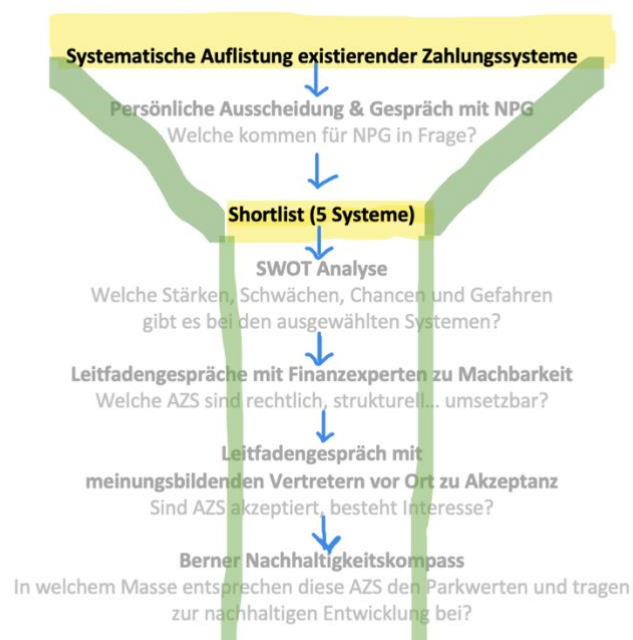


Abbildung 2 Methodische Vorgehensweise (Quelle: Müller 2020)

Die erste systematische Auslegeordnung bestehender Zahlungssysteme soll mittels einer Literaturrecherche gemacht werden. Diese Aufführung existierender Systeme wird anschliessend in einer ersten Analyse in Zusammenarbeit mit einer Vertreterin des NPG, Lydia Plüss, ausgedünnt. Es sollen dabei jene Systeme ausgewählt werden, welche für eine regionale Umsetzung im Naturpark sinnvoll und denkbar sind. Für die auf diese Weise selektionierten AZS wird eine SWOT-Analyse durchgeführt. Es sollen die Stärken, Schwächen, Chancen und Gefahren der jeweiligen AZS erfasst werden, um herauszufinden, welche jener Systeme den Zielsetzungen der Region Ganttrisch entsprechen und eine strategisch sinnvolle Entwicklung der Ausgangssituation fördern und ermöglichen. Die betrachtete Auswahl wird in einem kurzen Factsheet (*siehe digitaler Anhang*) zusammengestellt und mit FinanzexpertInnen und Personen, welche schon Erfahrung mit der Umsetzung eines alternativen Zahlungssystems haben oder direkt von deren Einführung betroffen wären, besprochen. So sollen die rechtliche, strukturelle und finanzielle Machbarkeit sowie die Akzeptanz überprüft werden. Dieselben Systeme sollen anschliessend mit dem Berner Nachhaltigkeitskompass auf ihre Nachhaltigkeit und Übereinstimmung mit den Parkwerten analysiert werden.

Die erwähnten Begriffe Machbarkeit, Akzeptanz und Nachhaltigkeit sind sehr weit. Im Kontext dieser Arbeit werden sie in einer ganz bestimmten Bedeutung gebraucht, welche in Folgenden geklärt werden soll, um Missverständnissen vorzubeugen.

Machbarkeit:

Im Rahmen dieser Arbeit wird Machbarkeit als juristische, wirtschaftliche, gesellschaftliche, politische und standortspezifische Durchführbarkeit verstanden. Es soll abgeklärt werden, ob die gesetzlichen, gesellschaftlichen und finanziellen Rahmenbedingungen der Region die Umsetzung der betrachteten Systeme erlauben.

Akzeptanz:

Akzeptanz bedeutet in der Forschungsfrage dieser Arbeit die qualitative Einschätzung des Interesses beziehungsweise der Zustimmung in Bezug auf die Einführung eines alternativen Zahlungssystems. Es soll eine Einschätzung der potentiellen Nachfrage nach einem solchen System im NPG seitens unterschiedlicher Interessensgruppen ermöglichen.

Nachhaltigkeit:

Die Analyse der Nachhaltigkeit bezieht sich auf die vom NPG definierten Parkwerte zur Nachhaltigkeit. Es ist nicht eine breite Definition des Begriffs und entsprechende Bewertung gemeint, sondern eine parkspezifische Beurteilung der Übereinstimmung von dessen Nachhaltigkeitskategorien mit den ausgewählten Zahlungssystemen. Da diese Kategorien sich an die gesetzlich festgehaltenen und im MONET-Indikatorensystem abgebildeten anlehnen, können bei der Anwendung des Nachhaltigkeitskompasses auch letztere betrachtet werden.

3.2 Literaturrecherche

Beschreibung

Für die Literaturrecherche wurden mehrere Datenbanken und Suchmaschinen wie die Suchplattform Ovid, Google Scholar und Nebis genutzt. Die so gefundenen Quellen wurden durch weitere relevante Informationen auf den Internetseiten des Bundes beziehungsweise der Bundesämter, der Schweizer Pärke, des Netzwerks für monetäre Vielfalt monneta.org oder auf den Webseiten der schon bestehenden jeweiligen AZS gefunden. Als Hauptquelle sollen die Bücher «Das Geld neu erfinden - Alternative Währungen verstehen und nutzen» von Martignoni (2018) und «Regionalwährungen – Neue Wege zu nachhaltigem Wohlstand» von Kennedy und Lietaer (2004) besonders hervorgehoben werden.

Begründung

Es gibt eine grosse Vielfalt an alternativen Geldformen und Währungssystemen. Gemäss Schätzungen finden weltweit mehr als 10'000 Systeme ihre Anwendung, auch wenn die Bedeutung vieler eher gering ist (Martignoni 2018). Aus diesem Grund ist es unabdingbar, sich zuerst in dieses komplexe System einzulesen, Ordnungskriterien zu definieren und eine Typologie zu erstellen, um entscheiden zu können, welches System zu wählen, überhaupt sinnvoll sein könnte.

3.3 SWOT-Analyse

Beschreibung

Die SWOT Analyse ist eine Analysemethode, welche sowohl die internen als auch externen Faktoren eines Unternehmens oder eines Systems betrachtet und diese so vergleichbar macht (Käppeli 2016). Unter internen Faktoren werden dabei solche verstanden, welche direkt vom System abhängen, somit beeinflussbar sind und ein Unternehmen beziehungsweise hier ein AZS charakterisieren. Ein AZS als Unternehmen zu betrachten und dementsprechend betriebswirtschaftliche Methoden anzuwenden, ist möglich und richtig, da es auch eine Trägerschaft, eine Rechtsform, Statuten und Buchhaltung braucht (Martignoni 2018). Es wird bei den internen Faktoren zwischen Stärken (strengths) und Schwächen (weaknesses) unterschieden. Die externen Faktoren, sind nicht direkt beeinflussbare Umweltfaktoren, bei welchen zwischen Chancen (opportunities) und Risiken (threats) differenziert wird (ebd.). Zur besseren Übersichtlichkeit können die Umwelt- und Unternehmensfaktoren in einer Matrix aufgeführt werden. Innerhalb dieser kann geschaut werden, ob eine sinnvolle Kombination der vier Aspekte zu erfolgsversprechenden Strategien möglich ist (ebd.).

SWOT		Interne Analyse	
		Stärken	Schwächen
Externe Analyse	Chancen	Aus welchen Stärken ergeben sich neue Chancen?	Schwächen eliminieren um neue Chancen zu nutzen
	Risiken	Welche Stärken minimieren Risiken?	Verteidigungsstrategien damit Schwächen nicht zu Risiken werden

Abbildung 3 SWOT-Matrix (Quelle: <https://karrierebibel.de/swot-analyse/> ohne Datum)

In diese Arbeit soll der Fokus zunächst einmal auf einer sauberen Aufstellung der Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken liegen. Die strategischen Überlegungen sollen nicht im Sinne einer Strategiedefinition für die jeweiligen Systeme gemacht werden, sondern abzuschätzen helfen, ob das jeweilige Zahlungssystem in seiner Charakteristik den aktuellen Chancen und Risiken in der Region Gantersch sinnvoll begegnen kann. Die Umweltanalyse bezieht sich in erster Linie auf die Region Gantersch, welche natürlich ebenfalls von den gegenwärtigen Megatrends beeinflusst wird.

Begründung

Die Bedürfnisse und Gründe, wieso die Einführung eines AZS in Betracht gezogen wird, sind sehr vielfältig. Wie der Name von Systemen wie *Regionalwährung* schon sagt, muss zwar auf der einen Seite sehr individuell und fallspezifisch gemäss der Zielsetzung und Region nach dem geeigneten System gesucht werden (Martignoni 2018), auf der anderen Seite darf jedoch auch die Betrachtung des nationalen und internationalen Umfelds nicht vergessen werden, da rechtliche, gesellschaftliche und politische Rahmenbedingungen und Trends im Bereich der Zahlungssysteme genauso ausschlaggebend sind wie die regionalen Gegebenheiten (Kennedy und Lietaer 2004). Um nicht nur eine Aufstellung der Stärken und Schwächen der Systeme an sich zu erhalten, sondern auch ein adäquates Bild des allgemeinen Umfelds mit seinen Chancen und Gefahren für die jeweiligen AZS zu bekommen, bietet die SWOT-Analyse ein sehr geeignetes und bewährtes Mittel.

3.4 Leitfadengespräch

Die Zahlungssysteme der Shortlist werden anhand weiterer Leitfadengespräche mit lokalen Vertretenden meinungsbildender Gruppen (Gewerbetreibende, Landwirtinnen und Landwirte mit Direktvermarktung, Mitarbeitende des NPG) nach ihrer Akzeptanz bewertet. Dieser dritte Schritt wird mit 5 Systemen durchgeführt. Die Anzahl wurde im Laufe des Prozesses definiert.

Beschreibung

Die Experteninterviews zählen zur qualitativen Sozialforschung und werden nach der Einführung von Bogner et al. durchgeführt (Bogner et al. 2014).

Es werden zwei leicht unterschiedliche Formen von systematisierenden Experteninterviews gemacht. In einem ersten Schritt soll umfassend und analytisch Information in Form von technischem Wissen (Fachwissen) und Prozesswissen (Erfahrungswissen) gewonnen werden, um die Machbarkeit bewerten zu können. Bei der Ermittlung der Akzeptanz in einem zweiten Schritt, steht jedoch die subjektive Dimension des Expertenwissens im Vordergrund, da Deutungswissen, also Wertungen und Wahrnehmungen einer bestimmten Gruppe erfasst werden sollen, welcher die Expertin oder der Experte angehört. Hier könnte bei einer umfassenderen Untersuchung alternativ auch ein theoriegenerierendes Experteninterview zur Anwendung kommen.

Es handelt sich bei der angewandten Methode um teilstrukturierte Interviews, für welche im Vorfeld ein Leitfaden erstellt wird. Es wird für die Interviews zur Machbarkeit und jene zur Akzeptanz ein unterschiedlicher Leitfaden erstellt. Dem Leitfaden kommt eine Doppelfunktion zu. Er soll zum einen helfen, die Untersuchung zu strukturieren und zum anderen eine konkrete Orientierung während des Leitfadengesprächs sein. Der Leitfaden an sich besteht aus drei Themenblöcken, zu welchen eine bis drei Hauptfragen und abhängige, optionale Fragen gestellt werden. Die Leitfäden sind im Anhang 1 und 2 einsehbar. Die Gespräche dauern ungefähr eine Stunde und werden wenn möglich vor Ort oder alternativ per Videokonferenz oder Telefon durchgeführt.

Auswahl der Experten

Es wurden insgesamt sieben Experten befragt - drei zur Machbarkeit und vier bezüglich Akzeptanz. Die Auswahl wurde durch Lydia Plüss, Wirtschaftsverantwortliche im Naturpark Gantrisch, getroffen und der Erstkontakt durch sie hergestellt. Es wurde darauf geachtet, ein möglichst breites Spektrum von Vertretern meinungsbildender Gruppen abzubilden. In Bezug auf Machbarkeit wurden **Peter Hänni**, Gemeindepräsident der Gemeinde Wattenwil, Vorstandsmitglied des Förderverein Gantrisch und Verwaltungsrat der Gantrisch Plus AG, **Kurt Stauffer**, Bankleiter der Ersparniskasse Rüeggisberg und Vorstandsmitglied des Fördervereins Gantrisch und **Ryan Mittelholzer**, Account Manager der MF-Group, dem Anbieter von Geschenkkarten-Systemen (z.B Bern City Card, Gantrischcard) befragt. Zur Analyse der Akzeptanz wurden Gespräche mit **Karin Niederhauser**, Landwirtin mit Direktvermarktung und Mitwirkende beim Projekt «Gmüesgarage» in Wabern, **Carmen Bezençon**, Geschäftsführerin der Dittligmühle, einer Schäumühle mit Bistro und Direktverkauf von Mehl und anderen regionalen Produkten, **Beatrix Makiol**, Leiterin Verkauf des Bio-Genossenschaftsladen BIRENA in Schwarzenburg und **Jürg Stoll**, Firmeninhaber einer Elektro-/Telematikfirma in Schwarzenburg und Vorstandsmitglied KMU Schwarzenburgerland mit Ressort Pro Bon, geführt.

Auswertung

Die Experteninterviews wurden in Form einer Tonaufnahme aufgezeichnet und anschliessend grob transkribiert. Für die Auswertung des systematisierenden Experteninterviews kommt eine qualitative Informationsanalyse zur Anwendung (Bogner et al. 2014). Die qualitative Inhaltsanalyse kann gemäss Bogner et al. (2014) in fünf Schritte unterteilt werden: «Fragestellung und Materialauswahl, Aufbau eines Kategoriensystems, Extraktion, Aufbereitung der Daten und Auswertung.» Gemäss der definierten Forschungsfrage wird ausgewählt, welches Material der Gespräche relevant ist, mit welchem Ziel und aus welcher Perspektive die Experteninterviews analysiert werden sollen. In unserem Fall ist es primär zum Zweck der Informationsgewinnung. Anschliessend wird ein Kategoriensystem aufgestellt, anhand welchem die Interviewtexte auf aussagekräftige Informationen durchsucht und auseinandergenommen werden. Dies geschieht im dritten Schritt, der Extraktion, bei welcher die relevanten Informationen der Rohdaten herausgefiltert und ins Kategoriensystem eingeordnet werden. Die Extraktion der sieben Experteninterviews ist *im digitalen Anhang* einsehbar. In den zwei abschliessenden Schritten werden die Informationen der verschiedenen Interviews zusammengefasst und miteinander verknüpft.

Begründung

Um einerseits Informationen über die Machbarkeit und andererseits Aussagen über die Akzeptanz in der Bevölkerung im NPG zu erhalten, ist ein Gespräch mit Experten sinnvoll. Es geht in einem ersten Schritt darum, in einer Art sinnvoller Abkürzungsstrategie an technisches Wissen über Zahlungssysteme und deren Machbarkeit zu kommen und in einem zweiten Schritt subjektive Einschätzungen, Erfahrungen im Sinn von Deutungs- oder Prozesswissen zu erhalten. Nur erfahrene Personen haben einen fundierten Überblick und eine Intuition über die rechtlichen und finanziellen Aspekte bei der Einführung eines alternativen Zahlungssystems und können so die nötige Interpretation und Einschätzung liefern. Gemäss Bogner et al. (2014) zeichnet sich Expertenwissen durch eine «besondere Reflexivität, Kohärenz oder Gewissheit» aus und ist auch insofern für diese Arbeit geeignet, da sie «in besonderer Weise praxiswirksam [ist] und damit orientierungs- und handlungsleitend für andere Akteure wird.»

3.5 Berner Nachhaltigkeitskompass

Beschreibung

Der Berner Nachhaltigkeitskompass bietet eine konkrete, transparente Möglichkeit, die Wirkung von Vorhaben in Bezug auf regionale bzw. lokale nachhaltige Entwicklung ganzheitlich zu beurteilen und zu überprüfen. Er wird bis anhin vor allem in der Gemeinde- und Kantonalpolitik angewandt und gilt als pragmatisches, qualitatives Beurteilungsinstrument (AUE 2008). Der Berner Nachhaltigkeitskompass stellt zwar nicht den exakten Wertekatalog des NPG dar, basiert jedoch auf dem in der Schweiz verankerten Verständnis von Nachhaltigkeit, auf welches sich auch die RNPs beziehen. Die Bewertung lehnt sich an das MONET-Indikatorensystem, anhand dessen im Auftrag des Bundes jährlich der Stand der nachhaltigen Entwicklung analysiert wird, an (BFS ohne Datum).

4 Ergebnisse

Die Ergebnisse werden im Folgenden in der Reihenfolge des methodischen Prozesses dargestellt. Im ersten Teil folgt nach einer grundsätzlichen Einführung in die bestehenden AZS und in die Ordnungskriterien für deren Gliederung, die Begründung der Auswahl der fünf vertiefter analysierten Systeme und eine SWOT-Analyse derselben. Im zweiten Teil (Kap 4.3 und 4.4) werden die Ergebnisse der Experteninterviews erläutert. Im Kapitel 4 werden alle ausgewählten AZS beleuchtet. Die Resultate bezüglich der Akzeptanz der Gantrischcard werden im Kapitel 5 separat betrachtet.

4.1 Systematik

Tabelle 1 Übersicht bestehende alternative Zahlungssysteme

Grundansatz	Management, Zielsetzung		Beispiele	Form
1. Reform des Systems	Zentrale Steuerung	Anpassung	Vollgeld	
			Geldreform	
		Freigeld		
	Neugestaltung	Gold- und Silberdeckung		
		Informationsgeld		
		Gradido		
Währungspluralismus	Private Konkurrenzwährungen	Lei und Euro in Bulgarien		
	Ecology of Money			
	Parallelwährungen (Konkurrenzprinzip anstatt Ergänzung)	Lei und Euro in Bulgarien, Expressgeld in Griechenland, Konkurrenzprinzip anstatt Ergänzung		
	Weltwährung, globale Referenzwährung	TRC		
2. Ergänzung durch Komplementärwährung	Wirtschaftliche Zielsetzung	Geschäftswährungen B2B	Barter	Warengeld, E-Geld
			Sardex.net	E-Geld
			WIR	E-Geld
		Kundenbindungs- und Rabattsysteme (B2C)	Superpunkte (regionale Alternativform)	E-Geld
			ProBon, eProBon	Papiergeld, E-Geld
	Soziale und gesellschaftliche Zielsetzung	Individueller Ansatz	LETS (Talent, CES, SEL)	E-Geld
			Zeittausch, Tauschkreise, Tauschring (Tauschen am Fluss, Tauschnetz Luzern, Zürich Tauscht)	
			Selbstgarantierte Wechsel	Papiergeld, keine Formvorschrift
		Sektoriieller Ansatz	Altersvorsorge-, Pflegewährung	E-Geld
			Bildungswährungen	E-Geld
	Mischformen	MLC (Monnaie Locale Complémentaire)	Reka-Geld	Papiergeld, E-Geld
			Farinet	Papiergeld
		Typ Regionwährung	Le Léman	E-Geld
		Transition Currencies	Bristol Pound	Papiergeld, E-Geld
		Regiogeld	Chiemgauer	Papiergeld, E-Geld
Energiewährung	Drachen (Freiburg)	Papiergeld		
	Geschenkkarte	Gantrischcard, Pro City Bern, IGT Thun	E-Geld	
	Quartierwährung	NetzBon	Papiergeld	
	Wörgler Sonnen-Schein	Warengeld		
	WAT-System	Warengeld		
3. Digitale Neuformierung	Blockchain-Technologie	Bitcoin		
		FairCoin		
4. Abschaffung Geld	Peer-to-Peer-Prinzip (P2P)			
		Schenkökonomie		

Farbcode

Theorie als Begründung für alternative Zahlungssysteme

Konzeptionell interessante, geeignete Systeme für Region NPG, aktuellen Zielsetzungen entsprechend, z.T. konkrete Adaptionen nötig

Quelle: In Anlehnung an Martignoni 2018

4.1.1 Grundstruktur

Die *Tabelle 1* ist in vier Spalten unterteilt, welche von links nach rechts an Spezifikation zunehmen. Die Tabelle soll einen Überblick über die geläufigsten bestehenden AZS bieten, erhebt allerdings keinen Anspruch auf absolute Vollständigkeit.

Grundansatz

Betrachtet man die grosse Vielfalt an AZS muss zuerst definiert werden, in welcher Beziehung zur Standardwährung diese stehen sollen. In dieser Aufstellung wird zwischen vier Grundansätzen unterschieden. Die AZS des ersten Ansatzes «Reform des Systems» sollen das gesamte aktuelle Geldsystem an sich korrigieren, ändern oder ersetzen. Der zweite Ansatz geht weniger weit und sieht AZS als eine Ergänzung zum bestehenden gesetzlichen Zahlungsmittel, um Funktionen zu übernehmen, welche letztere nicht erfüllt. Die Digitale Neuformierung indes beschreibt einen neuen Ansatz, welcher sich durch die Fortschritte der Informationstechnologie mit rasender Geschwindigkeit am Verbreiten ist. Dieser Bereich wird auch als Fintech (Finance-Technology) bezeichnet und umfasst eine Vielzahl an technologischen Massnahmen, wie die Blockchain-Technologie oder das Peer-to-Peer-Prinzip (P2P) (ebd.). Die radikalste Grundidee hinter einem AZS ist die komplette Abschaffung von Geld und die Überführung des Wirtschaftssystems zu einer Teil- oder Schenkökonomie. Da im Rahmen der angestrebten regionalen nachhaltigen Wirtschaftsförderung im NPG weder eine Reform des Schweizer Frankens, noch Ansätze der digitalen Neuformierung oder eine komplette Abschaffung von Geld denkbar sind, werden die weiteren Spezifizierungen auf den orange markierten Bereich der komplementären Systeme beschränkt.

Zielsetzung

Nach Bestimmen der grundlegenden Idee bei der Einführung eines AZS, muss die genauere Zielsetzung und vor allem bei den Grundansätzen eins, drei und vier das Management, also die allgemeine Steuerung definiert werden. Die Zielsetzungen eines AZS lassen sich grob in drei Bereiche einteilen. Entweder wird ein wirtschaftliches Ziel verfolgt oder ein gesellschaftliches oder soziales Problem, welches mit dem gesetzlichen Zahlungsmittel nicht gelöst wird, adressiert. Eine Mehrzahl von Systemen strebt eine Verbesserung in beiden Bereichen an, da diese meist sehr vernetzt sind und nur mit einigen Systemen isoliert angegangen werden können. Eine vorwiegend wirtschaftliche Zielsetzung haben Geschäftswährungen und Kundenbindungs- und Rabattsysteme, welche im Kapitel 4.2 ausführlicher dargestellt werden. Bei AZS mit sozialer oder gesellschaftlicher Zielsetzung kann zwischen einem individuellen und einem sektoriellen Ansatz unterschieden werden. Letztere versuchen Probleme in einem klar begrenzten Bereich wie der Altersvorsorge (Pflegewährung) oder dem Bildungssektor (Bildungswährung) zu lösen. Unter den individuellen Ansatz werden AZS mit grossem Bedarf an Engagement der Einzelpersonen gefasst. Es wird davon ausgegangen, dass primär das Individuum als Problemlöser oder Umsetzender eines Wandels fungieren muss. Beispielhaft dafür sind, neben den später eingehender betrachteten Systemen, die selbstgarantierten Wechsel. Dabei handelt es sich um sogenannte Inhaberpapiere, auf denen eine individuelle Verpflichtung einer Einzelperson gegenüber einer anderen festgehalten ist («Gutschein für eine Harasse voll Äpfeln»). Diese Art des Wertschaffens kann als eine der einfachsten Arten von AZS gesehen werden, da sie dezentral funktioniert und keiner Administrationsstelle bedarf (Martignoni 2018).

AZS, die bewusst sowohl soziale, gesellschaftliche als auch wirtschaftliche Ziele verfolgen, sind meist komplexer aufgebaut. Es handelt sich dabei zum Beispiel um Regionalwährungen oder Energiewährungen oder Transition Currencies. Die aufgeführten AZS sind sich oft sehr ähnlich und unterscheiden sich vor allem in der jeweiligen Ausprägung gewisser Schwerpunkte oder aber ihrer Ursprungsregion. Das MLC (Monnaie Locale Complémentaire) stammt zum Beispiel aus dem französischsprachigen Raum und es werden sozial-ökologische Problemstellungen betont, während der Begriff der Regionalwährungen vorwiegend in deutschsprachigen Ländern seine Verwendung findet. Transition Currencies indes sind weltweit verankert und haben ihren Ursprung in der aus Grossbritannien stammenden Transition-Town-Bewegung, welche einen nachhaltigen Wandel nach Prinzipien wie jene der Permakultur anstrebt. Dementsprechend liegt bei diesem AZS ein grosses Gewicht auf Klimaverträglichkeit und Umweltschutz (ebd.).

Die relativ neuen, am Anfang ihrer Entwicklung stehenden Konzepte von Energie- oder Klimawährungen gehen noch einen Schritt weiter, indem sie ökonomische Systeme wertemässig mit ökologischer Nachhaltigkeit zu verbinden versuchen. Dies dadurch, dass produzierte Energieeinheiten (z.B. Kilowattstunden) den Wert der Währung darstellen, sie also warenmässig gedeckt ist. Es existiert auch die Variante, dass Energie fossilen Ursprungs mehr Wert hat, somit teurer ist und eine Art Internalisierung der Kosten gemacht wird (ebd.).

Ebenfalls den Mischformen zugerechnet werden können die Quartierwährungen. Es handelt sich dabei um analoge Systeme zur Regionalwährungen, welche allerdings auf einen viel kleineren Perimeter wie ein Quartier oder mehrere Stadtteile beschränkt sind (ebd.).

Rechts der vorhergehend erläuterten Systeme, sind in der Tabelle für jede dieser Kategorien konkrete Beispiele von bereits lancierten AZS aufgeführt.

Formen von Geld

Neben der Grundidee und der Zielsetzung eines AZS ist die Form des zirkulierenden Geldes ein weiteres ausschlaggebendes Kriterium für die Charakterisierung eines AZS. Die untenstehende Abbildung zeigt, welche grundsätzlichen Formen Geld haben kann.

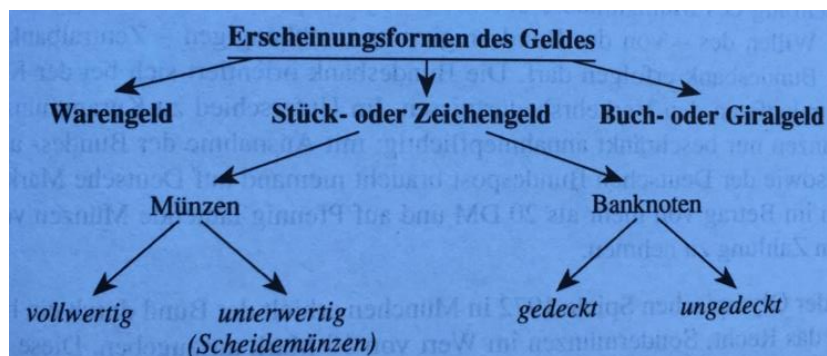


Abbildung 4 Erscheinungsformen von Geld (Quelle: Barfuss 1989)

Es muss dabei zunächst zwischen warengeld, stück-/zeichengeld und buch-/giralgeld unterschieden werden (Barfuss 1989).

Warengeld bezeichnet die älteste Form von Geld, bei welcher von der Gesellschaft geschätzte Waren wie Salz oder später Edelmetalle die Wertträger sind, den Wert also direkt darstellen (ebd.). Als bereits erwähntes Beispiel können auch Energieeinheiten wie Kilowattstunden herangezogen werden.

Die geläufigste Form des Geldes ist das Stück- oder Zeichengeld. Darunter werden sowohl Münzen als auch Banknoten gefasst. Vollwertige Münzen sind die früheste Form des Stückgeldes, bei der der Nennwert der Münze, also die aufgeprägte Wertzahl, dem Stoffwert, also dem Wert des Münzenmaterials entspricht. Bei unterwertigen Münzen wie sie heute üblich sind, ist der Nennwert, zum Beispiel 5 CHF, höher als der eigentliche Stoffwert des Fünffrankenstücks (ebd.). Bei Notengeld wird ebenfalls zwischen zwei Kategorien differenziert. Bei ihrer Entstehung, war die Banknote eine Art Depotscheine, gegen welche Edelmetalle oder Münzen hinterlegt werden konnten. Sie hatten folglich eine vollständige Deckung. Aktuell sind die meisten Banknoten un- oder teilweise gedeckt, es existiert also kein oder nur ein geringerer realer Gegenwert. Notenbanken können in Volkswirtschaften zum Beispiel Noten drucken, ohne dass der entsprechende Wert in Form von Edelmetallen existiert (ebd.).

Die meist verbreitetste Form des Geldes stellt das Buch- oder Giralgeld dar. Damit werden jeder Zeit fällige Geldeinlagen von natürlichen, juristischen Personen oder der öffentlichen Hand bei Geschäftsbanken oder anderen Kontostellen bezeichnet (ebd.). Inhaber eines solchen Guthabens können mit Schecks oder Überweisung jederzeit Zahlungen durch Buchungen in Form von Gut- und Lastschriften vornehmen. Dieser bargeldlose Zahlungsverkehr steht rechtlich der Barzahlung gleich. Direkte Scheckausstellung und Überweisungen werden zunehmend durch girale Verfügungen ergänzt und ersetzt. Bei der Unterscheidung dieser Formen muss das Zeitintervall zwischen Kauf einer Ware und effektiver Belastung betrachtet werden. Beim sogenannten elektronischen Geld wird zur gleichen Zeit wie der Kauf erfolgt, Geld vom Konto abgebucht, da das Terminal in einem Supermarkt mit dem Konto der Bank verknüpft ist. (z.B. Debitkarten) Bei Plastikgeld hingegen, unter welches Kreditkarten fallen, wird die Belastung erst später mittels einer Sammelbuchung vorgenommen und zum Zeitpunkt der Zahlung reicht das Vorlegen der Kreditkarte. Gemäss Barfuss (1989) handelt es sich bei diesen bei jenem Plastikgeld und elektronischem Geld oder Bildschirmtextverfügungen nicht um neue Formen des Geldes, «sondern lediglich um schnellere und bequemere Verfügungsformen über Buchgeld. Buchgeld in Landeswährung kann im Unterschied zu Stück- und Bargeld nicht nur von der Nationalbank, sondern auch von Geschäftsbanken durch Kreditvergabe geschaffen werden (ebd.).

AZS können wie bereits gesehen in allen der Geldformen vorkommen, je nach dem, auf welchen Prozess die Trägerschaft sich geeinigt hat. Es können natürlich auch Mischformen realisiert werden. In *Tabelle 1* werden abgekürzt die Kategorien Warengeld, Papiergeld für Stück- und Zeichengeld und E-Geld für Buch- und Giralgeld oder jegliche andere Art von bargeldlosem Zahlungsverkehr über elektronische Konten, bei welchen die Zahlung entweder über Computer, Smartphone (softwaregestützte Systeme) oder Karte (kartengestützte Systeme) abgewickelt wird, verwendet. Diese vereinfachende Zusammenfassung im Bereich des elektronischen Geldes ist auch deshalb berechtigt, weil sich die Literatur über die exakte Abgrenzung, Definition und rechtliche Beurteilung uneinig ist (Kennedy und Lietaer 2004).

4.1.2 Betrachtete Systeme

Die Gründe, weshalb in dieser Arbeit die Systeme des zweiten Grundaspekts betrachtet werden, wurden bereits genannt. In diesem Kapitel soll weiterführend erklärt werden, wie die Auswahl der näher zu betrachtenden Systeme (rot markiert in *Tabelle 1*) begründet ist. Die Zielsetzungen eines AZS für die Region Gantrisch sind zusammengefasst die folgenden: Regionale Wirtschaft fördern, Identität der Region stärken, Nachhaltigkeit verbessern.

Orange markiert sind in *Tabelle 1* konzeptionell interessante, mit der Zielsetzung übereinstimmende AZS für die Region Gantrisch. Nicht dazu gehören Barter, Selbstgarantierte Wechsel und all jene Systeme welche einen sektoriellen Ansatz haben.

Als Barter oder Bartergeschäft bezeichnet man eine gegenseitige Transaktion von Waren oder Dienstleistungen zwischen Unternehmen (zum Beispiel Reis gegen Wein), wobei es zu keinem Transfer von Zahlungsmitteln kommt. Im Zusammenhang mit Barter ist meist von Handels- und Industrieunternehmen im internationalen Kontext die Rede. Häufig wird mit Bartergeschäften z.B. Handel mit Ländern des Südens mit generellen Schwächen im Zahlungsverkehr getrieben (Martignoni 2018). Dieses AZS macht für die Region Gantrisch deshalb wenig Sinn. Im regionalen Rahmen kommen die herausgehobenen Tauschringe zur Anwendung, welche im entsprechenden Perimeter ähnliche Formen und Strukturen wie Barter annehmen können.

Selbstgarantierte Wechsel sind zu individuell basiert. Eine Förderung der regionalen Wirtschaft ist eher unwahrscheinlich. Es ist keine gemeinsame Zielsetzung vorhanden, da jede Person die Wechsel völlig autonom, auch ausserhalb der Region vornehmen kann. Ein breiter, partizipativer Trägerkreis mit zentraler Steuerung beziehungsweise Trägerschaft ist erwünscht und sinnvoller.

Da der NPG mit der Lancierung eines AZS zudem den gesamten regionalen Wirtschaftsraum zu fördern beabsichtigt, ist ein rein sektorieller Ansatz für die Zielsetzung nicht geeignet.

Transition Currencies sind sehr stark mit der Transition Town Bewegung verknüpft, deren Ideologie in ihrer Gesamtheit nicht den angestrebten Entwicklungen im NPG entspricht und für diesen eher zu weit geht. Das Konzept Regionalwährung ist für den deutschsprachigen Sprachraum passender und weniger einschränkend definiert. Da Quartierwährung zu lokal, nicht die ganze Region abdecken und Energiewährungen für eine zeitnahe Umsetzung durch ihre direkte Deckung durch Energieeinheiten und für die Akzeptanz bei der Bevölkerung zu komplex sind, wurde die anfängliche Aufstellung auf eine Shortlist mit den fünf rot markierten Systemen reduziert. Auf diese werden sich die folgenden Analysen und Ausführungen beziehen. Ein Kurzüberblick über jene Shortlist ist im Factsheet *im digitalen Anhang* einsehbar.

4.2 SWOT

Im Folgenden werden die fünf AZS der Shortlist beschrieben und mittels einer SWOT-Analyse genauer betrachtet.

4.2.1 Regionale Geschäftswährung B2B

Beschreibung

Geschäftswährungen können auch als Kooperationsringe bezeichnet werden. Innerhalb dieser tauschen Unternehmen Waren oder Dienstleistungen aus, welche gegenseitig verrechnet werden. Jedes Unternehmen hat ein Konto, welches ähnlich einem Girokonto funktioniert. Es können Beträge belastet und gutgeschrieben werden. Geld wird im Tauschvorgang selbst geschaffen, indem sich die teilnehmenden Unternehmen gegenseitig zinslose Kredite einräumen (Mutual Credit) (Sademach 2012). Die Verrechnung zwischen den Unternehmen funktioniert nach dem System des Credit Clearing. Das heisst, dass die Verkäufe direkt mit den Käufen eines Unternehmens verrechnet werden und nur eine Endzahlung der Differenz erfolgt (Martignoni 2018). Es können theoretisch auch Unternehmen an dieser regionalen Geschäftswährung teilnehmen, welche über keine Landeswährung verfügen. Sie brauchen jedoch ein elektronisches Konto bei diesem Kooperationsring, über welches die Zahlungen ablaufen können. Die Konti werden von einer verwaltenden Administrationsstelle geführt, welche Ende Jahr eine Saldoübersicht erstellt. Dieser Endsaldo muss der Steuererklärung beigelegt beziehungsweise der umgerechnete Betrag in der Landeswährung versteuert werden (Kennedy und Lietaer 2004). Meist wird der Einfachheit halber ein Kursverhältnis von 1:1 definiert. Eine Geschäftswährung läuft rein elektronisch. Es existieren neben der gegenseitigen Verrechnung über E-Banking auch Systeme mit Debitkarten, Apps via Smartphone oder allen Möglichkeiten gleichzeitig (Martignoni 2018).

Das wohl bekannteste Beispiel einer Geschäftswährung ist der Schweizer WIR-Ring bzw. das WIR-Geld. Ein weiteres Beispiel ist der Sardex in Italien.

Stärken

- Ermöglicht besondere Form der Zusammenarbeit (Kennedy und Lietaer 2004).
- Schafft Unternehmensnetzwerk
- Mitglieder werden bei zu tätigen Käufen anderer Unternehmen bevorzugt berücksichtigt (Martignoni 2018) -> Wertschöpfung bleibt in der Region
- Gehören empirisch zu den erfolgreichsten lancierten alternativen Zahlungssystemen (Martignoni 2018)
- Unternehmen besitzen im Gegensatz zu Privatpersonen durch ihren Besitz an Produktionsmitteln und Dienstleistungen eine grundlegende Kreditwürdigkeit (Martignoni 2018)
- Unternehmen können Geschäfte auch bei Liquidationsengpässen tätigen
- Ermöglicht auch in Krisensituationen bei geringem Umlauf der Landeswährung Zugang zu Geld dank gegenseitiger Verrechnung

Schwächen

- Beschränkte Teilnehmerzahl minimiert Angebot besonders in kleinem Perimeter von NPG
- Gefahr, Geld nicht mehr loszuwerden
- Endkunden sind ausgeschlossen
- Je nach Dienstleistung/Produkt ist es schwierig, Käufer innerhalb des Kooperationsrings zu finden
- Kann als reines Marketing- und Verkaufsinstrument gesehen werden und andere Aspekte wie Regionalentwicklung vernachlässigen

Chancen

- Trend zur Regionalität und Wunsch nach mehr Transparenz in Lieferketten seitens der Konsumenten: Unternehmen können ihr Image verbessern, wenn sie lokale, kurze Lieferketten ausweisen können, indem sie ihre Materialien/Dienstleistungen bei Betrieben der Region beziehen
- Mit Fortschritten der Digitalisierung sind immer einfachere, sicherere und benutzerfreundlichere Verrechnungssysteme möglich
- Die Kosten für digitale Plattformen sinken mit den Fortschritten in deren Entwicklung
- Coronakrise stärkt Bewusstsein der Gewerbetreibenden, dass Solidarität fürs lokale Gewerbe wichtig und Zusammenarbeit zur Überwindung der Krise nötig ist

Gefahren

- Konkurrenzdenken der KMUs nimmt mit dem zunehmenden wirtschaftlichen Druck zu, Kooperationsbereitschaft nimmt ab
- Hohe Preissensitivität von Unternehmen. Betriebe wollen ihre Materialien/ Dienstleistungen möglichst günstig beziehen, um trotz sinkender Konsumentenpreise wirtschaftlich rentabel zu bleiben
- Coronakrise verstärkt finanziellen Druck von Unternehmen und verstärkt deren Preissensitivität beziehungsweise Beschaffung im Ausland
- Unternehmen im Kooperationsring nutzen die eingeschränkte Auswahl an Lieferanten aus und erhöhen ihre Preise im Vergleich zum umliegenden Marktniveau oder bieten schlechteren Service an

4.2.2 Kundenbindungs- und Rabattsysteme B2C

Beschreibung

Kundenbindungssysteme sind weit verbreitet und werden vor allem im Einzelhandel als Teil des Langfristigen Marketings angewandt (B2C - Business-to-Customer). Es existieren viele unterschiedliche Systeme mit zahlreichen Namen. Dazu gehören beispielsweise jede Art von Treueprogrammen, Bonussystemen, Loyalty-Systemen, Cashback-Systemen, Kunden- oder Clubkarten (Martignoni 2018). Letztere können auch als Regiocards betrieben werden, indem sich Gewerbetreibende inklusive Energiedienstleister einer Region zusammenschliessen und den Karteninhabenden Vergünstigungen in Form von Gutschriften in einer Bonuswährung und andere Vorteile gewähren (Sademach 2012). Ob regional oder national konzipiert - die meisten dieser Kundenbindungs- und Rabattsysteme funktionieren nach dem gleichen Prinzip, dass eine Art von Punkten/Einheiten dem Käufer eines Produkts gutgeschrieben werden. Neben dem gekauften Produkt erhält der Kunde je nach Preis den entsprechenden Betrag in der Bonuswährung. Diese können auf ein elektronisches Kundenkonto (z.B. Supercard) gebucht werden oder aber direkt als Rabattmarken (ProBon) oder Stempel abgegeben werden, welche in ein Heft geklebt werden und ab einer bestimmten Anzahl zu einer Rückvergütung berechtigen (ebd.). Vermehrt existieren auch digitale Systeme, welche übers Smartphone funktionieren (eProBon). Dabei können mittels einer App, welche im Appstore oder Google play erwerblich ist, Punkte gesammelt werden. Bei eProbon läuft das System über die Gratis-App POINZ (ProBon ohne Datum). Es handelt sich bei den erwähnten Systemen um händler- oder filialenübergreifende Bonussysteme. Die Bonuswerteeinheiten können an unterschiedlichen Orten gesammelt und als Zahlungsmittel eingesetzt oder als Prämie eingetauscht werden (Sademach 2012). Die Rückvergütung kann unterschiedlich erfolgen. Während bei der Coop Supercard die gesammelten Beträge in der Bonuswährung nur für bestimmte Produkte eingesetzt werden können, wird bei ProBon ein Barzahlungsrabatt (Bezahlung mit Bargeld oder Debitkarte) von 10% gewährt. Für eine volle Sammelkarte zu einem Einkauf von 100.- erhält der Kunde direkt 10.- CHF in Bar zurück (ProBon ohne Datum). In der Literatur ist es jedoch umstritten, ob es sich bei solchen reinen Cashbacksystemen, bei denen gesammelte Punkte nur als Zeiger für Höhe der Rückzahlung in Landeswährung dienen, überhaupt noch als AZS oder alternative Währung bezeichnet werden können (Martignoni 2018).

Die bekanntesten Beispiele sind die erwähnten ProBon, die Superpunkte von Coop und viele weitere.

Stärken

- Systeme sind bekannt und bei Kunden beliebt
- Kunden bevorzugen Geschäfte, bei welchen die Bonuswährung beim Kauf gesammelt werden kann
- Rückvergütung hat kein Verfallsdatum (an keine Fristen gebunden)
- Hilft, neue Kunden anzuziehen
- Je nach System relativ kostengünstig (z.B. ProBon 1.5 - 2.5% Umsatzprovision)
- Analoge Systeme mit Rabattmarken ProBon garantieren einen hohen Datenschutz
- Kosten können bei Geschäft in der Buchhaltung unter Werbeaufwand verbucht werden und sind somit steuerlich abziehbar (ProBon ohne Datum)
- Vielfältige Form: Nutzung in Kartenform, analog und elektronisch übers Smartphone möglich

Schwächen

- Rückverfolgung und Sammlung von Kundendaten zu Marketingzwecken, Persönlichkeitsschutz gerade bei digitalen Systemen wie Supercard schlecht
- Bei Kundenkarten ist es noch eine Karte zusätzlich
- In erster Linie Marketinginstrument, viele Systeme sind national -> Nutzen für regionale Wirtschaftsförderung fraglich
- Zum Teil nicht für alle Produkte. Medikamente, Dienstleistungen und Lieferungen ausgeschlossen (ProBon ohne Datum)

Chancen

- Preissensitivität von Kunden ist gross. Möglichkeiten zu sparen oder Punkte zu sammeln werden genutzt
- Menschen geniessen Zugehörigkeitsgefühl, Membercards und Vorteile für Karteninhabende sind beliebt, auch wenn die effektiven Vorteile gar nicht so gross sind

Gefahren

- Sensibilisierung der Kunden bezüglich Sammlung und Verwendung ihrer Daten steigt, Bereitschaft weitere Daten preiszugeben sinkt
- Übersättigung von Kundenkarten und Treuesystemen. Kunden möchten nicht noch eine Karte, ein System mehr

4.2.3 LETS, Tauschkreise C2C

Beschreibung

LETS (Local Exchange Trading System) ist eine weit verbreitete Form von alternativen Zahlungsmitteln. Das Grundprinzip ist ähnlich wie bei der bereits dargestellten Geschäftswährung. Mit dem Unterschied, dass LETS oder Tauschkreise nicht Unternehmen vorbehalten sind, sondern jede Person mitmachen kann (Martignoni 2018). Meist sind diese AZS als Mitgliedervereinigung oder Verein organisiert, über welchen auch die Führung der Buchungszentrale läuft. Nach Beitritt führt jedes Mitglied ein Konto, welches meist mit einer Kreditlimite gegen unten versehen ist, um Trittbrettfahrern vorzubeugen. Zusätzlich werden meist die Kontostände und Umsatzvolumen innerhalb der Mitglieder offengelegt. Die Systeme haben einen geringen Ressourcenverbrauch und werden neben Mitgliederbeiträgen, oft durch ehrenamtliche Tätigkeit getragen. Negative Zinsen auf Guthaben, sollen primär der Umlaufsicherung dienen. Sobald ein Mitgliederkonto mit der Registrierung eröffnet ist, kann das Mitglied Transaktionen durchführen, welche nach dem System der gegenseitigen Kreditvergabe (mutual credit) verrechnet werden (ebd.). Waren oder Dienstleistungen werden folglich ohne Einsatz gesetzlicher Zahlungsmittel unter den Mitgliedern in der komplementären Währung getauscht. Meist werden auf einem elektronischen Marktplatz Angebote und Nachfragen der Mitglieder publiziert. Landeswährung kann weder ein-, noch ausgezahlt werden. Zum Teil ist lokale Verrechnungseinheit aber wertemässig an Landeswährung gekoppelt. Die verrechnete Währung kann eine fiktive Einheit oder Zeit sein (ebd.). Beim sogenannten Zeittausch werden in erster Linie Dienstleistungen, seltener auch Waren gehandelt. Meistens wird mit dem Grundsatz getauscht, dass eine Arbeitsstunde unabhängig von Art, Inhalt, Ausbildungsstand des Mitglieds A, gleich einer Stunde des Mitglieds B ist, die Arbeitsleistung selbst dient als Zahlungsmittel (Sademach 2012). Die zeitbasierten Währungen sind unter vielfältigen Namen bekannt: Tauschkreis, Tauschring, Tauschzirkel, Zeittauschbörse, Tauschnetz, Zeitbank. Mittlerweile gibt es auch professionalisierte Anbieter wie TimeBank® oder TimeCredit®, welche mit Brokern grössere Tauschvorgänge vermitteln (Martignoni 2018). Oft angewandt werden zeitbasierte Zahlungssysteme auch im Zusammenhang mit Alters- und Pflegewährungen (Sademach 2012).

Beispiele in der Schweiz sind der Talent, Tauschen am Fluss in Zürich oder das Tauschnetz Luzern.

Stärken

- praktisch und einfach, entsprechende Softwares sind im Internet frei verfügbar
- gemeinschaftsbasiert, fördert gemeinsame Identität und regionalen Zusammenhalt
- Personen werden für Regionalität sensibilisiert, Netzwerkbildung, welche sich längerfristig auch wirtschaftlich für regionale Unternehmen auszahlen kann
- Kann durch Erwerb einer Mitgliedschaft sofort genutzt werden
- Benutzung auch bei kleiner Liquidität möglich, da keine Landeswährung benötigt wird

Schwächen

- Als Non-Profitsystem wird mit einem solchen AZS keine direkte Wirtschaftsförderung betrieben, Umsätze der Unternehmen steigen nicht direkt und es zirkuliert nicht mehr Landeswährung in der Region
- Benötigt ein grosses Engagement der Teilnehmenden und eine Mindestanzahl an aktiven Mitgliedern, sonst wird das System unattraktiv
- Bisher vor allem erfolgreich in sehr kleinem Rahmen (selten über 200 Mitglieder)

Chancen

- Mit Fortschritten der Digitalisierung sind immer einfachere, sicherere und benutzerfreundliche Verrechnungssysteme möglich

Gefahren

- Die Bereitschaft mit höherer Ausbildung Zeit als einheitliche Währung zu akzeptieren ist seitens der Bevölkerung gering
- Die rechtlichen Rahmenbedingungen erschweren in gewissen Fällen einen solchen Austausch von Leistungen, sobald zum Beispiel ein Mitglied auf einem Landwirtschaftsbetrieb jäten geht, muss es dafür in der Landeswährung entschädigt werden

4.2.4 Regionalwährungen

Beschreibung

Die Regionalwährung ist eine Sonderform der Komplementärwährung (Kennedy und Lietaer 2014). Sie wird in einer Region komplementär zur staatlichen Währung verwendet und hat somit nur Gültigkeit innerhalb eines abgegrenzten Gebiets (Sademach 2012). Die Landeswährung kann zum jeweiligen Wechselkurs in die Regionalwährung um- und je nach Regionalwährung auch wieder rückgetauscht werden. Der Wechsel verursacht aber meistens Kosten. Diese Einnahmen auf Seiten der Regionalwährungsorganisation werden meist zur Förderung regionaler Projekte oder Vereine eingesetzt (Sademach 2012). Es gibt sowohl Regiogelder in Papierform als auch elektronische Formen (Karte, App). Die Annahme von Regionalwährungen ist für Privatpersonen und Unternehmen freiwillig, da es sich um keine staatliche Währung handelt. Im Unterschied zu letzterer gibt es auf Regionalwährungen keine Zinsen. Wie die staatliche Währung unterliegt jedoch wie auch eine Regionalwährung der Inflation (ebd.). Regionalwährungen sind das komplexeste der 5 betrachteten Systeme und sehr vielfältig in ihrer Ausgestaltung. Es ist deshalb sinnvoll, zwischen den unterschiedlichen Funktionsweisen und Deckungen einer Regionalwährung zu differenzieren.

Funktionsweise

I. Regionalwährungen mit inkorporiertem Werteverlust

Die meisten Regionalwährungen funktionieren nach diesem Prinzip, bilden also sogenanntes Schwund- oder Freigeld (Siehe auch Kapitel 2.1 Freigeldtheorie). Sie verlieren nach einer zuvor definierten Regelung kontinuierlich an Wert. Diese zeitabhängige Nutzungsgebühr wird auch als Demurrage oder Umlaufsicherungsgebühr bezeichnet (Sademach 2012).

1. Bargeld

Meistens haben die Regionalwährungen mit inkorporiertem Werteverlust die Form von Bargeld. Es gibt dabei mehrere Arten, wie die zeitabhängige Umlaufsicherung bei Bargeld realisiert werden kann.

a) Markengeld

Bei der Regionalwährung Chiemgauer beträgt die Umlaufsicherung z.B. 8% pro Jahr. Wird das Geld nicht ausgegeben, muss der Besitzer des Chiemgauer-Scheins pro Quartal eine Marke von 2% des Nennwerts erwerben und auf den Schein kleben, damit der Schein seinen vollen Wert behält. Ohne eine gültige Marke, kann der Chiemgauer nicht als Zahlungsmittel gebraucht werden (Sademach 2012).

b) Tabellengeld

Bei dieser Art der Umlaufsicherung ist der Werteverlust des Geldes direkt auf dem Geldschein ersichtlich. Bei der Regiowährung KannWas ist auf der Rückseite ein Balkendiagramm aufgedruckt, von dem der aktuelle Wert des Geldscheins ablesbar ist. Die Scheine sind nur ein Jahr gültig und verlieren monatlich 0.1% ihres Wertes.

c) Ablaufgeld

Bei Ablaufgeld wird auf laufende Geldabwertung verzichtet. Es wird davon ausgegangen, dass relativ kurz angesetzte Gültigkeitsdauern (3 bis 24 Monate) und nach Ablauf der Laufzeit anfallende Rücktauschgebühren den Umlauf des Geldes in genügender Weise garantieren (Sademach 2012).

2. Buchgeld

Neben den Bargeld basierten Regionalwährungen werden vermehrt auch Währungen in Form von Buchgeld geplant oder wurden schon lanciert. Es handelt sich bis anhin jedoch noch um eine Minderheit. Regionale Kontensysteme Chiemgauer, funktioniert über Regiocard bargeldlos. Braucht eine kooperierende Bank, bei Verkäufer (Unternehmen und Vereine) ein Chiemgauer Konto einrichten können. Über dieses können sie Chiemgauer anschliessend bargeldlos empfangen. Das Geschäft muss über ein ec-Kartenlesegerät verfügen, das die Regiocard lesen kann. Anschliessend wird der Betrag vom Euro-Girokonto des Verbrauchers abgebucht und dem Chiemgauer-Girokonto des Verkäufers gutgeschrieben. Es existieren auch Regionalwährungen wie der Urstromtaler, bei welchen ein Regiogeld-Konto über ein Internetportal eröffnet werden kann. Es gibt ähnliche Systeme, bei welchen ein Verrechnungskonto bei der Buchungsstelle erstellt werden kann, welcher Angebote und Nachfragen mitgeteilt werden müssen. Einige, wie die Währung Havelblüte, haben gar ihr eigenes Online-Zahlungssystem entwickelt, welchem sich schon andere Regionalwährungen angeschlossen haben (Sademach 2012).

3. Weitere Formen

Neben Bar- und Buchgeld gibt es zunehmend Bestrebungen, auch Zeit aus Tauschringen, andere Verrechnungsanforderungen anderer AZS oder weitere Regionalwährungen in Form von Bartergeschäften oder Gutschriften gegenseitig gegeneinander zu wechseln, zu tauschen oder zu verrechnen (Sademach 2012).

II. Regionalwährungen ohne inkorporierten Werteverlust

Es gibt zwar vereinzelte Regionalwährungen ohne Werteschwund. Ihnen kommt aber eine untergeordnete Rolle zu und sie waren viel weniger erfolgreich als jene, welche eine Umlaufsicherung haben (Sademach 2012). Es wird aus diesem Grund nicht vertiefter auf diese Funktionsweise einer Regionalwährung eingegangen.

Deckung

Regionalwährungen unterscheiden sich neben ihrer Form und Funktionsweise auch erheblich in ihrer Absicherung. Dabei lassen sich zwei Grundkonzepte unterscheiden, von welchen es auch Mischsysteme gibt.

1) Eurogedeckte Regionalwährungen

Die Mehrheit der Regionalwährungen deckt ihren Wert durch die Hinterlegung von Euros bei einem Kreditinstitut. Für jedem emittierten Gutschein der Regiowährung werden dabei Euros eingetauscht und entsprechend hinterlegt. Meist geschieht dies im Verhältnis 1:1. Die Regionalwährung könnte also theoretisch jederzeit dank den Euro-Rücklagen rückgetauscht werden. Die anfallende Rücktauschgebühr wird an gemeinnützige Einrichtungen gespendet (Sademach 2012).

2) Leistungsgedekte Regionalwährungen

Im Gegensatz zu eurogedeckten Regionalwährungen kann bei diesem Regiogeldtyp jedes teilnehmende Unternehmen die Währung herausgeben und nicht nur der tragende Verein, welcher hier vor allem administrative, koordinative und organisatorische Funktionen übernimmt. Die herausgegebenen Scheine sind also mit Waren und Dienstleistungen der Unternehmen gedeckt (Sademach 2012).

Stärken

- Verhindert Abfluss von Kapital aus ländlichen Regionen (Kennedy und Lietaer 2014)
- Papiergeld - Regionalwährungen sind sichtbar und eignen sich zur Verknüpfung mit der Region
- Umlauf des Geldes ist durch Wertschwund gesichert
- Umsatzsteigerung, da Anreiz fehlt, Geld länger zu behalten
- Nutzen für Kunden: Bei einigen Regiogeldern erhalten Kunden bei Umtausch in die Regionalwährung einen Rabatt oder profitieren von Sonderkonditionen bei Bezahlung mit der Regionalwährung
- Ideeller Anreiz
- Belebt soziales Engagement (Prozente des Wechselbetrags fliessen in gemeinnützige Projekte)
- Langfristig Umweltschonung durch kürzere Transportwege dank regional vertriebener und konsumierter Produkte
- Zusammengehörigkeitsgefühl
- Marketing über Regionalwährung
- Aufbau regionaler Wirtschaftskreisläufe

Schwächen

- Erfolgsquote erfahrungsgemäss eher gering. 65% aller gestarteten Initiativen wurden wieder eingestellt (Martignoni 2018).
- Sehr aufwändig und teuer in der Umsetzung, hohe Initial- und Betriebskosten
- Rechtlich heikel, viele Grauzonen und zusätzliche rechtliche Risiken bezüglich Legalität und Steuerbarkeit (Martignoni 2018)
- Konkurrenziert bei steigendem Anteil Landeswährung und erschwert Geldsteuerung der Nationalbank (Sademach 2012)
- Erhöhte Fälschungsanfälligkeit
- Hohe Geldhaltungskosten bei Schwundgeld (Sademach 2012)
- Es werden Waren konsumiert, die nicht gebraucht werden, um Verlust aus Wertschwund zu verhindern
- Oft keinen direkten Nutzen für Kunde
- Kassenhaltung bei mehreren Währungen umständlicher

Chancen

- Sensibilität für lokalen Konsum hat zugenommen
- Mögliche Sicherheitsrisiken bei überregionalem Konsum im Zuge der Coronakrise stärken regionale Nachfrage
- Coronakrise hat Solidarität für regionales Gewerbe steigen lassen und gezeigt, dass lokale Vernetzungsinitiativen etwas bewirken können.

Gefahren

- Rechtliche Rahmenbedingungen sind komplex
- Region Gantersch ist eher klein (Perimeter für Regionalwährung müsste grösser sein, um Kosten und Aufwand sinnvoll zu verteilen und ein attraktives Angebot zu bieten)
- Leute sind gerade in unsicheren Zeiten wenig risikoaffin
- Experimentelle Projekte haben es in eher konservativem Umfeld des NPG schwer
- Mangel an Leuten, welche sich ehrenamtlich engagieren wollen

4.2.5 Geschenkkarte

Beschreibung

Das Prinzip einer Geschenkkarte wurde im Kapitel 2.4 aufgrund der aktuellen Lancierung der Gantrischcard im NPG schon erläutert, weshalb hier auf eine abermalige Beschreibung verzichtet wird.

Stärken

- Ansprechende Verpackung/Auftritt
- Fördert Austausch in der Region
- Instrument zur Tourismusförderung
- Einfache Anmeldung, jedes Unternehmen kann sich als Akzeptanzstelle für Gantrischcard bewerben
- Geschenkcharakter spricht sowohl konservatives, als auch progressives Publikum an
- Nutzung auch übers Smartphone möglich
- Zusätzliches Marketing für teilnehmende Unternehmen
- Etabliertes System mit geprüfter Netzwerkplattform

Schwächen

- Funktioniert nicht in Läden mit reiner Selbstbedienung
- Kein direkter Nutzen für Konsument, ist für Einlösung an bestimmte Geschäfte gebunden
- Hat Ablaufdatum
- Ziemlich hohe Investitions- und Betriebskosten, auf Unterstützung/Sponsoring angewiesen

Chancen

- Sensibilität für lokalen Konsum hat zugenommen
- Mögliche Sicherheitsrisiken bei überregionalem Konsum im Zuge der Coronakrise stärken regionale Nachfrage
- Coronakrise hat Solidarität für regionales Gewerbe steigen lassen und gezeigt, dass lokale Vernetzungsinitiativen etwas bewirken können
- Wirtschaftliche Folgen der Coronakrise zeigen einer breiten Masse auf, dass etwas gemacht werden muss

Gefahren

- Leute besitzen schon zu viele Karten, Übersättigung
- Administrativer Aufwand der Unternehmen ist aktuell schon sehr gross
- Gewerbetreibende sind schon sehr ausgelastet, mangelnde Zeit, sich mit der GC auseinanderzusetzen

4.3 Machbarkeit

4.3.1 Gesellschaftliche und politische Umsetzbarkeit

Es sind gemäss Stauffer und Hänni (2020, mündliche Mitteilung) gesellschaftliche Trends zu beobachten, welche die Einführung eines AZS begünstigen. So zeigte sich im Zusammenhang mit der immer präsenter werdenden Nachhaltigkeitsdebatte schon vor der Coronakrise ein Trend hin zu regionalem Einkaufen, welcher sich durch die Coronakrise noch verstärkt hat. Eine immer grösser werdende Anzahl von Leuten möchte wieder vermehrt regional und saisonal einkaufen und dementsprechend lokale Produkte berücksichtigen (ebd.). Dieser Trend manifestiert sich in den Regalen der Läden, wo regionale Produkte zertifiziert (Naturpark Gantrisch, «miini Region») und im Verkauf dementsprechend mit Labels versehen werden. In vielen Läden ist sogar ein separates Regal mit Produkten aus der Region aufgestellt, welche auch nachgefragt werden (Stauffer 2020, mündliche Mitteilung).

Neben diesem Wandel in Konsum und Vermarktung stellen Stauffer und Hänni (2020) auch ein zunehmendes Problembewusstsein der Leute fest. Die Leute sehen das «Lädelerben», also die Schliessung von Läden in ihren Dörfern, konkret. Während vor 20 Jahren nur darüber geredet wurde, dass Läden geschlossen werden, wenn man auswärts einkauft, ist genau diese Prognose heute eingetroffen. Dieser klar sichtbare Fakt hat zu einem Aufwachen der Bevölkerung geführt. Die Leute haben realisiert, dass die Infrastruktur in der Region Gantrisch aktiv erhalten werden muss, um die Attraktivität der Dörfer zu erhalten und dass dies insbesondere durch die Förderung des regionalen Gewerbes, gerade auch kleinerer Anbieter, geschehen kann. Insbesondere die Corona-Pandemie hat das Bewusstsein der Bevölkerung auf Gemeindeebene für das regionale Kleingewerbe beziehungsweise dessen Wichtigkeit erhöht (ebd.).

In diesem Zusammenhang ist auch der Zeitpunkt für die Lancierung eines AZS zurzeit günstig, da es als Reaktion auf die wirtschaftlichen Folgen der Coronakrise schon andere Bestrebungen von Gewerbe- und Konsumentenseite gab, Wege zu finden, um durch Corona geschädigte Unternehmen zu unterstützen (Hänni 2020). Dass die meisten Gemeinden aufgrund der vom Bund gesprochenen Gelder von zusätzlichen Unterstützungsmassnahmen absahen, hat den Willen, Selbsthilfe in der Region zu leisten, um die verbleibenden Lücken zu füllen, weiter gestärkt.

Die Idee eines Wirtschaftsförderungsmittels im Stil eines AZS existiert allerdings nicht erst seit der Coronakrise, sondern wird schon seit einiger Zeit von verschiedensten Seiten immer wieder aufgegriffen. Dass der Film "Tomorrow" diese Thematik in verschiedenen Regionen der Welt aufgezeigt hat, wirkt zusätzlich zum Willen, etwas für die Erhaltung von Landschaft und Infrastruktur zu tun.

Trotz all dieser für ein AZS favorablen Bedingungen, betont Mittelholzer (2020, mündliche Mitteilung), dass aus politischer, aber auch empirischer Sicht, solche AZS Randphänomene sind. Bei den am erfolgreichsten realisierten AZS in der Schweiz handelte es sich bis anhin in erster Linie um Kundenakquisitions- und -bindungsinstrumente und als solche werden sie politisch auch eingeordnet. Mittelholzer (2020) bewertet es daher als sehr unwahrscheinlich, dass ein AZS die bisherigen fundierten Zahlungssysteme ablösen oder nur schon in grösserem Stil ergänzen könnte. Diese Feststellung wird auch dadurch gestützt, dass viele AZS Projekte, welche andere Ziele als Kundenbindung avisiert haben, gescheitert sind. Zudem ist der Schweizer Franken sehr stabil und die Geldpolitik der Nationalbank wird von den meisten Personen befürwortet (ebd.).

4.3.2 Rechtliche Umsetzbarkeit

Bei der Realisierung eines AZS ist gemäss Mittelholzer (2020) zunächst einmal zu prüfen, an welche Gesetzesbücher und -texte das AZS selbst beziehungsweise die involvierten Akteure und Nutzer gebunden sind. Der Grad der Einschränkungen hängt unter anderem massgeblich von der gewählten Rechtsform für die Administration eines AZS ab (ebd.). Aus diesen Überlegungen heraus sollen im folgenden Kapitel die relevanten Gesetzestexte und deren mögliche Implikationen in Form einer Übersicht skizziert werden und anschliessend auf die Wahl der Rechtsform eingegangen werden. Bei jedem Projekt kommen je nach finaler Prozessdefinition andere rechtliche Bestimmungen zum Tragen, deren Analyse im Detail geschehen muss. Die nachfolgende Übersicht soll in grossen Linien aufzeigen, welche Aspekte bei der Umsetzung heikel sein könnten und in die vertiefte Analyse miteinbezogen werden müssen.

Gesetzliche Grundlagen

Geldwäschereigesetz GWG

Als wichtigste und durchgehende Rahmenbedingung für ein AZS kann das GWG betrachtet werden. Gemäss diesem sind Akteure unter Umständen verpflichtet, zusätzliche Kundeninformationen weiterzugeben oder unterstehen einer periodischen Anzeigepflicht gegenüber der FINMA (siehe Abschnitt FINMA) (Mittelholzer 2020). Dabei ist es zentral, zu ermitteln, wer als Finanzintermediär gemäss Art. 2 Abs. 2 des Bundesgesetzes über die Bekämpfung der Geldwäscherei und der Terrorismusfinanzierung Geldwäschereigesetz (GWG) vom 10. Oktober 1997, SR 955.0, im Geldfluss involviert ist. Der FINMA unterstellt sind nämlich nur Akteure, welche direkt im Geldfluss involviert sind (Mittelholzer 2020). Sobald das Geld von Kunden über Dritte vermittelt, respektive verwaltet wird, greift folglich das GWG. Die Grösse der Systeme spielt also keine Rolle, es können auch relativ kleine, regionale AZS in den Geltungsbereich des GWG fallen. Aktionen wie «Spargelder entgegennehmen», also Gelder entgegennehmen und horten, «zu Lasten eines Kontos zahlen» oder die Rückerstattung in die Landeswährung, führen ebenfalls zum Greifen des GWG. Im Falle der GC ist aber zum Beispiel weder die Rückerstattbarkeit in die Landeswährung gegeben, noch kann die Administrationsstelle das Geld anlegen. Gutscheine zählen folglich als Vermittlungsgeschäft, da der Geldfluss nur zwischen Mitgliedern der GC und dem Endkunden besteht und es ein geschlossenes System ist. Solche unterstehen dementsprechend nicht der FINMA (ebd.).

Greift das GWG, sind im 2. Kapitel des GWG die Pflichten der Akteure festgelegt. Dazu gehören die verschiedenen Sorgfaltspflichten wie die Dokumentationspflicht (1. Abschnitt), die Meldepflicht (2. Abschnitt) und die Anzeigepflicht von Informationen (3. Abschnitt). In den jeweiligen Abschnitten sind die genauen Anforderungen festgelegt, ab wann den entsprechenden Pflichten nachgegangen werden muss.

Bei der Sorgfalts- und Überwachungspflicht spielt die Höhe der Beträge eine wichtige Rolle. Ab 15'000 Franken Barzahlung spricht man von einem Kassageschäft und es besteht eine Sorgfaltspflicht seitens der annehmenden Stelle. Diese Sorgfaltspflicht bedingt, dass der Besitzer des Bargeldes beim Erwerb der alternativen Währung beziehungsweise beim Wechsel in diese plausibel machen muss, woher das Bargeld kommt (Erklärungspflicht). Bei einer Karte könnten zur Vorsorge beispielsweise Maximalbeträge oder Maximalanzahl von Karten pro Person festgelegt werden. Eine Überwachungspflicht gilt auch bei elektronischen Systemen, wenn plötzlich unregelmässige, hohe, ergo potentiell verdächtige Überweisungen getätigt werden (Stauffer 2020).

Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA

Ein AZS kann, wie im Abschnitt GWG erläutert, je nach Gestaltung der Prozesse, Kontrollen der Finanzmarktaufsicht FINMA unterstehen (Mittelholzer 2020). Die FINMA ist eine eidgenössische Aufsichtsbehörde, die drei zentrale Aufsichtsaufgaben im Finanzmarkt wahrnimmt (FINMA 2017): «Die Bewilligung, die Überwachung und, wo notwendig, die Durchsetzung des Aufsichtsrechts». Die FINMA hat dabei alle Unternehmen zu bewilligen, welche sich im regulierten Teil des Finanzmarkts betätigen wollen. Natürliche und juristische Personen benötigen für bestimmte Tätigkeiten im Finanzmarkt nämlich eine Bewilligung der FINMA, auf welche sie auch einen Anspruch haben, sofern die gesetzlichen Voraussetzungen erfüllt sind. Die Intensität der nachfolgenden Aufsicht variiert je nach Art der Bewilligung (ebd.). Diese Bewilligung beziehungsweise Unterstellung unter finanzrechtliche Aufsicht kann dem AZS zum einen Glaubwürdigkeit verleihen, bringt aber auch ein komplizierteres Management mit sich (Stauffer 2020).

Betrugsrisiko

Ein weiterer Aspekt ist das Betrugsrisiko. Je simpler das AZS gestaltet wird, umso eher besteht die Gefahr für Fälschungen. Dies kann durch diverse Sicherheitsmerkmale (Sicherheitsstreifen, elektronische Sperrungen usw.) verhindert werden (Mittelholzer 2020).

Steuern

Bei den zu entrichtenden Steuern muss zwischen der Administratorenstelle, den Geschäften und den Kunden differenziert werden. Grundsätzlich gilt, dass bei allen drei Akteuren bei jeder alternativen Währung der entsprechende Betrag in der Landeswährung dort steuerbar ist, wo die natürliche oder juristische Person ihren Wohnsitz hat (Stauffer 2020). Auch wenn eine alternative Währung nie in Landeswährung umgesetzt wird (z.B. WIR), muss der Betrag gemäss dem Wechselkurs umgerechnet und versteuert werden. Bei der Administrationsstelle spielt die Rechtsform eine entscheidende Rolle. Während gemeinnützige Stiftungen steuerbefreit sind, muss die Gantrisch Plus AG als Aktiengesellschaft ihren Umsatz durch das AZS, welcher auch in der Erfolgsrechnung aufzuführen ist, versteuern (ebd.). Handelt es sich jedoch um eine Kommission, ist diese nicht steuerpflichtig (Mittelholzer 2020). Bei der Mehrwertsteuerpflicht ist die Höhe des Umsatzes und ebenfalls die Rechtsform zu betrachten. Vereine sind beispielsweise von der MwSt befreit (ebd.).

Verfallsdatum

Bei AZS, die einer Form von Gutscheine gleichkommen, ist die Frage des Verfalldatums genau zu betrachten. Gemäss Stauffer (2020) wäre so zum Beispiel eine Verjährungsfrist von 2 Jahren nicht zulässig. Die Frage des zulässigen Ablaufdatums ist juristisch jedoch umstritten. Die gängige Praxis arbeitet oft mit Verjährungsfristen von 1-2 Jahren, obwohl die gesetzliche Verjährungsfrist je nach Art der Forderung gemäss Art. 127 und Art. 128 des Bundesgesetz betreffend die Ergänzung des Schweizerischen Zivilgesetzbuches (Fünfter Teil: Obligationenrecht) vom 30. März 1911, SR 220, bis 10 Jahre betrüge. Eine Klage seitens des Konsumenten ist jedoch meist finanziell nicht verhältnismässig und am Beispiel der Gantrischcard würde eine abgelaufene Karte bei Beschwerde von der Administratorenstelle wohl ersetzt (Stauffer 2020).

Rechtsform

Aktiengesellschaft

Laut Stauffer (2020) macht eine AG am meisten Sinn, da die Administrationsstelle zum Decken der Kosten für Verarbeitung, Löhne und Marketing, gewinnorientiert sein sollte und die AG die agilste, auf die Wirtschaft ausgerichtete Form ist. Zudem ist die AG in den Köpfen der Leute etwas Vertrauenswürdiges, da es ein Gründungskapital von 100'000.- braucht und sie zwangsläufig im Handelsregister eingetragen werden muss. Folglich ist eine Einsicht gegeben, wer für was verantwortlich ist. Überdies ist eine AG praktisch handelbar, da Aktien verkauft werden können.

Mittelhauser (2020) rät hingegen, in Bezug auf die Rechtsform auf gewinnorientierte Personengesellschaften wie die AG zu verzichten, da die Tätigkeit meist einen Einfluss auf die Umsätze und die Gewinnausweisung nach sich zieht, was den Prozess verkompliziert.

Stiftung

Stauffer (2020) zufolge ist eine Stiftung für die Lancierung eines AZS weniger geeignet, da eine solche keinen Gewinn erzielen darf. Der Zweck hinter einer Stiftung ist zudem meist so definiert, dass Stiftungskapital vorhanden ist und mit bestehendem Kapital etwas unterstützt werden soll. Dies entspricht nicht den Gegebenheiten bei der Lancierung eines neuen AZS, wo meist noch kein Kapital vorhanden ist. Eine Stiftung ist zudem in ihrer Handlungsfähigkeit eingeschränkt (gewisse Dinge dürfen nicht gemacht werden) und untersteht der staatlichen Aufsicht, da sie steuerbefreit ist. Auch ist es schwierig, Investitionen zu tätigen (ebd.).

Verein

Gemäss Mittelholzer (2020) eignet sich die Rechtsform des Vereins am besten, da es eher wenige rechtliche Einschränkungen gibt, die Gründung unkompliziert ist, keine Konflikte mit der Gewinnausschüttung entstehen und Vereine bei Gemeinnützigkeit steuerbefreit werden können.

Stauffer (2020) hingegen ist der Meinung, dass ein Verein als Träger zwar möglich wäre, gegen aussen jedoch weniger professionell wirke. Einen Verein kann nämlich einfach ohne Anfangskapital gegründet werden und er kann (muss aber nicht) im Handelsregister eingetragen werden (ebd.).

Genossenschaft GmbH

Aus unterschiedlichen Gründen erachten Stauffer und Mittelholzer (2020) die Genossenschaft als eher ungeeignete Rechtsform für die Organisation eines AZS. Mittelholzer verweist dabei auf die bereits erwähnte Problematik gewinnorientierter Personengesellschaften, wohingegen Stauffer (2020) die eher träge Handlungsfähigkeit und umständliche Entscheidungsfällung betont. Passend für ein AZS wäre gemäss Stauffer jedoch der Selbsthilfegedanke, welcher Grundidee einer Genossenschaft ist.

4.3.3 Finanzielle Umsetzbarkeit

Mittelbeschaffung/Finanzierung

Bei der Finanzierbarkeit eines AZS ist ein Zielkonflikt festzustellen. Es müssen die Kosten der Administration gedeckt werden, was mit einer Kommission gemacht werden kann. Mit dieser sinkt aber die Attraktivität für das Unternehmen stark, das AZS zu benutzen (Stauffer 2020). Bei der GC beträgt die Kommission beispielsweise 2%, bei vielen Kreditkarten ist diese sogar 5%, was viele Unternehmen zum Verzicht von Annahme von Kreditkarten bewegt (ebd.). Stauffer leitet daraus ab, dass jedes AZS, zumindest am Anfang, der finanziellen Unterstützung bedarf. Gemäss Mittelholzer (2020) sind die gängigsten Finanzierungsquellen von AZS Mitgliederbeiträge, Sponsoring, Kommissionen auf Transaktionen oder auch die Restwerte nach Ablauf der Gültigkeitsdauer.

Verhältnismässigkeit

Im Zusammenhang mit der Finanzierung eines AZS gilt es gemäss Mittelholzer (2020) immer die Verhältnismässigkeit zu betrachten. Dies insbesondere deshalb, weil es sich um ein ergänzendes Zahlungsmittel handelt, welches folglich nicht absolut notwendig ist. Der Aufwand muss also für alle Akteure in einem sinnvollen Verhältnis zum erzielten Effekt stehen. In der Regel gilt, dass je tiefer der administrative Aufwand gehalten werden kann, also je tiefer die aufgewendeten Arbeitsstunden, desto tragbarer ist das Projekt. Dies kann zum Beispiel mit elektronischen, automatisierten Prozessen erreicht werden (ebd.).

Kosten und Erträge

Bei einer Analyse der Kosten kann festgestellt werden, dass diese je nach Projektphase variieren. In der Startphase eines AZS entstehen höhere Kosten, da erstmals in das Zahlungsmittel investiert werden muss (Produktion, Distribution, Aufschaltungskosten) (Mittelholzer 2020). Es kann zwischen diesen einmaligen und wiederkehrenden Kosten unterschieden werden. Einmalige Kosten entstehen wie erwähnt zum Beispiel durch die physische Produktion der AZS (Design, Druck und Distribution) oder durch die zusätzliche Anschaffung von Infrastruktur (Kreditkartenterminals oder stationäre Hardware). Bei wiederkehrenden Kosten handelt es sich um die Deckung von fixen Kosten wie Netzwerke, Personal und Mieten für Infrastruktur. Abgesehen von diesen einmaligen oder auch auftragsbasierten Kosten fallen später wiederkehrende Betriebskosten an (Netzwerkwartung, Personalkosten oder Infrastruktur). Ein solches Projekt ist dadurch hauptsächlich in der Startphase teuer, wird jedoch mit zunehmender Laufzeit und Bekanntheitsgrad (Sponsoring und Kommissionen auf Transaktionen) finanziell «eher» tragbar. Schon etablierte, grössere City-Vereinigungen erwirtschaften mit Geschenkkartensystemen zum Beispiel durchschnittlich zwei Millionen Franken mit einem Restwert von 15 bis 20% (ebd.).

4.3.4 Umsetzbarkeit gemäss Standort

Grösse des Perimeters

Nach Hännis (2020) Einschätzung ist die Grösse des Perimeters mit der Fläche des Naturparks Gantrisch gut gewählt. Das System sollte eher eine Region als eine Gemeinde umfassen, um eine gewisse Auswahlvielfalt (täglicher Bedarf, Kleider, Übernachtung...) zu gewährleisten. Der Gewerbeverein Belp ist von Bestrebungen, einen Geschenkgutschein ausschliesslich für die Gemeinde Belp zu lancieren, aus diesem Grund wieder abgekommen. Dazu kommt, dass bei einem regionalen System Initial- und Unterhaltskosten breiter abgestützt werden, womit der Umsatz grösser ist und Stückkosten dementsprechend kleiner ausfallen (ebd.).

Heterogenität

Diese Grösse, welche es für eine sinnvolle Angebotsvielfalt braucht, ist in der Region Gantrisch aber auch als Negativpunkt bezüglich Eignung zu bewerten, da es sich um eine sehr grosse und verstreute Region handelt. Die 20 Gemeinden vom Kanton Fribourg bis ins Gürbental in einem gemeinsamen System zu vernetzen, ist deshalb gemäss Hänni (2020) «ein relativ abenteuerliches Unterfangen». Im Umkehrschluss kann jedoch gesagt werden, dass jedes Instrument, welches helfen kann, diese heterogene Region zu integrieren, genutzt werden sollte und ein AZS diesbezüglich eine Chance darstellt (ebd.).

Lage

Trotz oder gerade wegen der Weitläufigkeit, ist die Region Gantrisch sehr zentral gelegen. Diese Zentralität erhöht einerseits die Attraktivität des Gebiets als Wohnregion und Gewerbezone, stellt andererseits aber auch eine Gefahr für die regionale Wirtschaft dar (Stauffer 2020). Dadurch, dass sich die meisten Gemeinden in Pendlerdistanz zu Bern, Thun und Fribourg befinden und viele Personen auch dort arbeiten, wird auch dort eingekauft und konsumiert, da es praktisch und zudem oft günstiger ist (Hänni 2020). Ein Mittel beziehungsweise AZS, das zur Berücksichtigung der lokalen Konsummöglichkeiten dient, ist für die Region dementsprechend sehr wünschenswert und sinnvoll (ebd.).

Aktuelle Notwendigkeit

Betrachtet man die aktuelle wirtschaftliche Situation in der Region Gantrisch ist ein Mittel zur Wirtschaftsförderung und dadurch Infrastrukturerhaltung nicht nur wünschenswert, sondern dringend nötig (Stauffer 2020). Die Region Gantrisch befindet sich wie viele andere ländliche Gebiete in einer Negativspirale. Die Schliessung von Poststellen und Dorfläden befördert das Abwandern von weiteren Detaillisten und Gewerbetreibenden, die dadurch verminderte Attraktivität und leidende Infrastruktur schlägt sich in Abwanderung und sinkenden Tourismuszahlen nieder, was wiederum den weiteren Abbau der Infrastruktur verursacht usw. (ebd.). Um das Problem in der Region Gantrisch vertieft zu verstehen beziehungsweise die Ursache der Strukturschwachheit zu ergründen und dementsprechend Ansatzpunkte für Lösungen zu finden, lohnt sich ein Blick in die Vergangenheit (Hänni 2020). Das beschriebene Problem, dass es zu lösen gilt, lässt sich grob in 3 Problemkreise gliedern, welche ein AZS angehen müsste.

Problemkreis 1:

Der Kanton Bern wurde in den 1990er Jahren besonders hart von der Immobilienkrise getroffen und hatte dementsprechend eine schwache Wirtschaftsentwicklung in den 90er und 2000er Jahren, welche gerade in den Kernregionen von Bevölkerungsrückgang, Abwanderung und Schulschliessungen gekennzeichnet war. Schon dort suchten Verantwortungsträger nach Möglichkeiten, ein Gegengewicht zu setzen, woraus auch der NPG entstand, da dessen Gründung an Bundesbeiträge für strukturschwache Regionen gekoppelt war.

Problemkreis 2:

Die Region Gantrisch ist auch deshalb zu einer strukturschwachen Gegend geworden, da sie seit dem 15. Jh. unter gemeinsamer Herrschaft der Kantone Bern und Fribourg stand. Dies bedeutete, dass alle 5 Jahre der Besitzer gewechselt wurde und somit für diesen Investitionen unattraktiv waren. Dies führte zur Verarmung der Gegend, die jedoch bis heute reich an Natur- und Kulturgütern und Landschaften ist. Das ist das Kapital der Region, welches genutzt werden muss, um die Region am Leben zu erhalten, dass Dörfer und Weiler nicht verarmen und die Bevölkerung nicht überaltert (ebd.).

Problemkreis 3:

Zusätzlich hat die Region Gantersch zurzeit mit einer tiefen Bettenauslastung von 7% zu kämpfen (ebd.). Die Region hat sich, als einstmals sehr gut besuchte Region, nie ganz vom durch die moderne Medizin verursachten Rückgang der ausgeprägten Bäderkultur erholt, welche im 19. und der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts der Region grosses touristisches Einkommen brachte. Zudem führte vergünstigtes Reisen ins Ausland zur Schliessung von Klubhäusern (ebd.).

Erfahrungen, bisherige Erfolge

Vor dem Hintergrund der aktuellen Herausforderungen und der geografischen Eignung für die Umsetzung eines AZS, zeigt die Erfahrung in der Region, aber auch andernorts, dass es mit guten Ideen möglich ist, positive Veränderungen in periurbanen Regionen zu erreichen: Zum einen wurde mit dem NPG schon viel erreicht, zum anderen haben sich Regionen wie das Emmental mit ähnlichen Standortvoraussetzungen erfolgreich organisiert (ebd.).

4.3.5 Beachtenswertes, Fokusthemen

Damit ein AZS umsetzbar wird, gilt es gemäss den drei zur Machbarkeit befragten Experten Hänni, Stauffer und Mittelholzer (2020), neben den rechtlichen, gesellschaftlichen, finanziellen und geografischen Rahmenbedingungen einige praktische Faktoren zu beachten, welche hier stichwortartig in einer kurzen Übersicht dargestellt werden sollten.

- **Angebotsvielfalt**

Ein AZS muss einen gewissen Umfang und möglichst viele Akzeptanzstellen haben, um eine Angebotsvielfalt schaffen zu können. Je breiter ein AZS eingesetzt (z.B. in einer ganzen Hauptgasse ist Bezahlung mit AZS möglich) werden kann, desto höher der Reiz für den Kunden, es zu benutzen. Mit der Kombination von verschiedenen Anbietern (Restaurant, Übernachtung, Bergkäserei) werden zudem attraktive Angebote für Touristen geschaffen, welche Anreize geben, mit dem öffentlichen Verkehr anzureisen, zu übernachten, zu konsumieren und etwas mitzunehmen.

- **Distribution**

Neben dem Angebot ist es auch wichtig, dass die Distribution der GC richtig gehandhabt wird. Aus Sicht des Kunden muss die GC an vielen Orten erhältlich sein oder zumindest postal verfügbar sein. Aus Sicht der teilnehmenden Händler müssen die Geschenkkarten unkompliziert zur Verfügung stehen (Lagerbestände, rasche Produktion und Distribution).

- Technischer Support

Es muss aus Sicht der teilnehmenden Händler klar kommuniziert werden, welche Infrastruktur es braucht und wie das System funktioniert. Zudem muss ein einfach zu erreichendes Netzwerk für Support gewährleistet werden (physisch sowie elektronisch). Durch mehrere grössere und an zentralen Punkten platzierte Administrationsstellen (Support und Verkauf) können für Kunden und Händler die physischen Laufwege kurzgehalten werden. Dementsprechend muss das Personal geschult und die Hardware vorhanden sein.

- Datenschutz

Ein Augenmerk auf Fragen des Datenschutzes zu legen, ist unabdingbar.

- Management: Nachvollziehbarkeit und Rückabwicklung

Es sind Kontrollorgane und Instrumente zur Rückabwicklung zu definieren. Zudem muss klar nachvollziehbar sein, wer was, wann, wo macht. Zum Punkt Kontrollorgane ist klar zu deklarieren, wer welche Berechtigungen (Zugang zu Lagerbeständen, Berechtigung für manuelle Transaktionen oder Herausgabe von Informationen) hat. Damit kann präventiv bereits das Risiko minimiert werden. Die Handhabung kann zum Beispiel mit verschiedenen Logins mit unterschiedlichen Berechtigungen gehandhabt werden. Je besser die Instrumente zur Rückabwicklung definiert sind, desto einfacher ist die Schadenreduktion bei potenziellen Betrugsfällen. Dies beinhaltet beispielsweise den Fernzugriff durch die Hauptadministrationsstelle oder technischen Supports, Sperrung von Logins und Karten sowie die sofortige Umsetzung von Gegenbuchungen.

- Finanzen Administrationsstelle

Es darf bei der Administrationsstelle, z.B. der Gantrisch Plus AG keine Quersubventionierungen geben. Es sind getrennte Rechnungen zu führen, auch wenn es buchhalterisch aufwändiger ist.

- Deckung

Es ist bezüglich Sicherheit ein AZS mit Gegenwert, also entsprechende Deckung in Landeswährung, Ware oder einem anderen Wert zu bevorzugen.

- Klare Zielsetzung kommunizieren

Es braucht eine eindeutige Zielsetzung, die sowohl Kunden als auch Gewerbetreibenden schnell einleuchtet.

- Zwischenziele zeigen

Da die Umsetzung eines AZS bis zur vollständigen Etablierung und Selbsttragung lange braucht, sind pro Etappe kleine, handfeste Dinge, die man den Leuten zeigen kann, wichtig. Es müssen unbedingt Zwischenerfolge präsentiert werden.

4.3.6 Wirtschaftssysteme und Regionalentwicklung

Wachstumswirtschaft

Alle drei Experten sind sich einig, dass es zur Regionalentwicklung unter den gegebenen Voraussetzungen eine Wachstumswirtschaft braucht. Es wird soviel Wachstum beziehungsweise Umsatzsteigerung angestrebt, dass die Infrastruktur (Strassen, Läden) erhalten bleiben kann. Dies ist im Status Quo beispielsweise mit einer aktuellen Bettenauslastung von 7% nicht möglich (Hänni 2020). Neben der Infrastruktur braucht es auch mehr Gewinn für Weiterentwicklung und Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen der Region (Stauffer 2020). Überdies wächst die Bevölkerung - so sind immer mehr Leute zu versorgen, was ebenfalls einen gewissen Wachstumszwang auslöst (ebd.).

Die Wachstumsphilosophie der Region lässt sich am Beispiel des Tourismus illustrieren. Es sollen nicht insgesamt mehr Leute angezogen werden, sondern im Sinne eines sanften Tourismus mit mittleren Mengen mehr Wertschöpfung durch vermehrte Übernachtungen und Einnahme von Mahlzeiten erzielt werden (Hänni 2020). Gemäss Stauffer (2020) soll der Wachstumsprozess in der Region Gantrisch zweistufig verlaufen. In einem ersten Schritt soll die lokale Konsumentenschaft nicht auswärts oder online einkaufen, sondern in der Region behalten beziehungsweise für die Region gewonnen werden. In einem zweiten Schritt kann dann eine Erhöhung der von extern Kommenden zu erreichen versucht werden. Gemäss Mittelholzer (2020) kann erst mit diesem zweiten Schritt von einer Wachstumswirtschaft gesprochen werden, da Geldmittel von ausserhalb dieses Systems einfließen.

Kreislaufwirtschaft

Das Schliessen von regionalen Wirtschaftskreisläufen im Sinne einer Bindung der regionalen Kundschaft integriert Gedanken der Kreislaufwirtschaft, ist aber gemäss Stauffer und Hänni (2020) nur ein Teil der regionalen Wachstumsphilosophie, da die strukturschwache Region sich im Dilemma befindet, wachsen zu müssen, um sich selbst zu erhalten. Gemäss Mittelholzer (2020) kann mit Kreislaufwirtschaft jedoch kaum reales Wachstum erzielt werden, da es hauptsächlich regionale Umsätze und Geldmittel sind. Vorteile der Kreislaufwirtschaft gibt es jedoch in Bezug auf die Homogenisierung von regionalen Umsätzen. Der Umsatz verteilt sich dabei auf die verschiedenen teilnehmenden Akzeptanzstellen und somit werden eher umsatzschwache Unternehmen aufgrund der limitierten Anzahl Teilnehmer bevorzugt (Mittelholzer 2020).

4.4 Akzeptanz

4.4.1 Grundsätzliche Einschätzung/Bereitschaft

Guter Gedanke

Bei allen Befragten herrscht ein Konsens, dass ein AZS grundsätzlich eine gute Idee ist. Insbesondere auf regionaler Ebene, wird einem solchen AZS ein gewisses Potential zugesprochen. Diese eher positive Grundeinstellung einem AZS gegenüber rührt gemäss der Befragten von ihrer Motivation beziehungsweise dem Verständnis ihres Auftrages her. So setzt sich zum Beispiel die Bewegung, aus welcher der Bioladen Birena gewachsen ist, genau gegen den Massenkonsum, den universellen Grosshandel, für lebendige Regionen und für eine Bewegung in Richtung Ökologie ein, da das aktuelle Konsumverhalten als nicht tragbar empfunden wird (Makiol 2020, mündliche Mitteilung).

Übersättigung

Ebenso einstimmig wie das Konzept eines regionalen AZS befürwortet wird, wird die Akzeptanz von dessen realer Umsetzung angezweifelt. Es wird die Meinung vertreten, dass es eher schon genug bis zu viel AZS gibt und das Bedürfnis sowohl von Seiten der Konsumenten als auch von Seiten der Gewerbetreibenden für die Lancierung eines weiteren AZS nicht wirklich vorhanden ist. Stoll (2020, mündliche Mitteilung) spricht von einer Übersättigung (Kreditkarten, Debitkarte, Twint, GooglePay, ApplePay) in einem gesellschaftlichen Klima, das bezüglich Zahlungstätigkeit möglichst reduzieren möchte. Der Trend geht zu immer weniger Karten und Vereinfachung. Dem widerspricht ein neues AZS, welches nur auf beschränktem Raum gültig ist.

Mangelnder Leidensdruck

Eine Mehrheit der Befragten gibt zudem an, dass in ihrem Geschäft (Mühle, Bioladen, Direktvermarktung ab Hof) der Leidensdruck (Negativspirale strukturschwacher Regionen, Coronakrise) nicht so gross und die Konkurrenz über Onlinehandel und auswärtigen Konsum eher gering ist, da eine sehr spezifische Kundengruppe angesprochen wird. Bei allgemeineren Dienstleistungen und Waren, wie sie das Telematikgeschäft oder auch Metzgereien oder Buchläden anbieten, ist das Problem gravierender. Alle befragten Gewerbetreibenden haben jedoch schon sehr viele alternative Wege entwickelt, um Kundschaft anzuziehen und es über Jahre geschafft, einen stabilen Kundenstamm aufzubauen beziehungsweise sind noch dabei (Birena). Aus diesem Grund würden sich alle, rein auf ihr Unternehmen bezogen, eher gegen ein AZS aussprechen, finden es aber aus Rücksicht auf die Region unbedingt unterstützenswert.

Effektivität im Vergleich zu Alternativen

Die von den Befragten geäusserte Skepsis gegenüber eines AZS in Bezug auf ihren eigenen Betrieb gründet im Zweifel an dessen Effektivität im Vergleich zu zum Teil bereits erfolgreich angewandten anderen Mitteln beziehungsweise anderen Faktoren, welchen eine grössere Wirksamkeit zugesprochen wird. Dazu gehören emotionale Bindung, Service, Qualität, Zusatzdienstleistungen und die Einschränkung des Onlinehandels. Gemäss Bezençon (2020, mündliche Mitteilung) ist bei der von ihr betriebenen Mühle emotionale Kundenbindung am wichtigsten. Dadurch, dass die Mühle zugleich eine Schaumühle ist, können die Kunden sehen, wie das Mehl entsteht und identifizieren sich demnach mit dem Produkt. Dies ist nachhaltiger, als Punkte zu verteilen oder den Kunden mit einem AZS zu binden. Auch Stoll (2020) führt aus, dass ein AZS bestenfalls für den regionalen Konsum sensibilisieren, aber nicht zwingen kann.

Jede Kundin und jeder Kunde hat eine individuelle Schmerzgrenze, also eine subjektive Preisdifferenz, welche sie oder er für einen bestimmten Mehrwert des regionalen Konsums mehr zu zahlen bereit sind. Ist die Preisdifferenz des Produktes in der Region also unter der Schmerzengrenze, wird in der Region anstatt ausserhalb oder online eingekauft (ebd.). Dies ist natürlich nur gültig, sofern die Leistung und Qualität stimmen. Der Kunde muss einen Vorteil haben, wenn er in den Laden geht. Dies kann eine freundliche, kompetente Verkaufsperson, welche die Bedürfnisse des Kunden kennt, gute Beratung, praktische Tipps oder das Erlebnis im Laden sein. Gemäss den Befragten sind es diese Aspekte, welche den Kunden veranlassen, trotz erhöhtem Preis lokal zu konsumieren. Dies muss entstehen und kann mit einem AZS nicht per se herbeigeführt werden. Diesen Mehrwert müssen die Läden selbst bieten.

Diese Kombination von Qualität und Angebot kann von einem AZS zwar zusätzlich ergänzt und befördert werden, muss aber vor allem von der entsprechenden Struktur begleitet sein (Öffnungszeiten, Lage).

Schaden/ Nutzen Gleichgewicht

Insgesamt wurde von allen Befragten mehrfach betont, dass für eine Nutzungsbereitschaft auf Kundenseite, ein klarer Vorteil für diesen aus dem AZS entstehen muss. Auf Unternehmensseite muss in einer ersten Phase der Schaden oder Aufwand für den, der es akzeptiert, in einem vertretbaren Rahmen sein und ihm längerfristig eine positive Perspektive geben (Stoll 2020). So kann zum Beispiel ein Barzahlungsrabatt von 2% in Kauf genommen werden, wenn dafür Kunden in den Laden kommen und die Gelegenheit genutzt werden kann, diesem auch andere Produkte zu zeigen, sodass er vielleicht noch mehr kauft (ebd.).

Persönliches Engagement

Bezüglich eines persönlichen Engagements (abgesehen von der Nutzung) im Zusammenhang mit der Lancierung eines AZS herrscht bei der klaren Mehrheit der Befragten Zurückhaltung. Da schon viele andere Engagements vorhanden sind, wird lieber auf ein weiteres Engagement verzichtet. Für die Unternehmen selbst wäre zudem die Annahme von Landeswährung genauso vorteilhaft. Eine Minderheit wäre nach Zeitressourcen für ein kleines Engagement bereit, falls die Initiative vom NPG käme, da schon viel vom NPG profitiert werden konnte.

4.4.2 Mehrwert, Vorteile

Die von den Befragten genannten erhofften Mehrwerte und erwarteten Vorteile wurden zu Kernpunkten zusammengefasst und sind in der unterstehenden stichwortartigen Auflistung dargestellt.

- Es entsteht eine starke Marke «Region Gantrisch», Marketingvorteil
- Von aussen wächst die Wahrnehmung, dass Innovatives in der Region passiert; die Region wird attraktiv gemacht für Kunden, aussenstehende Akteure werden angezogen, die Anzahl der Besucher in der Region nimmt zu
- Identifikation mit der Region und Integration der einzelnen Gemeinden und Gewerbe in der Region
- Konsumierende kaufen vermehrt lokal ein; Kundenakquisition und -bindung wird gefördert
- Tolle Chance zur Initiierung einer starken regionalen Bewegung
- Die Region wird lebendig gehalten, da neue Projekte ermöglicht werden
- Regionale Steigerung des Geldflusses/Umsatzes durch Zufluss von Geld
- Förderung von Solidarität und gegenseitiger Hilfe
- Bewusstsein für die Region wird erhöht, sodass Leute beim Einkauf die Region berücksichtigen
- Negativspirale von strukturschwacher Region wird möglichst schnell gebremst und in eine positive Spirale umgekehrt
- Förderung eines nachhaltigen gewinnbringenden Tourismus; mehr Erträge ≠ Tagestourismus, der v.a. Auslagen verursacht. AZS fördert, dass Touristen auch bleiben und konsumieren
- Genossenschaftsgedanke wird gestärkt; Zusammenarbeit in der Region wird gefördert und konstruktives Mitdenken angeregt
- Es wird etwas versucht, auch wenn es nicht klappt, so kann der Region nicht vorgehalten werden, dass nichts probiert wurde
- Kapital der Region (Landschaft, Kulturgüter) wird sinnvoll genutzt

4.4.3 Herausforderungen

Die von den Befragten genannten Herausforderungen wurden zu Kernpunkten zusammengefasst und sind in der unterstehenden stichwortartigen Auflistung dargestellt.

- Zahlungssystem kann ergänzend unterstützen, allein jedoch nicht viel bewirken, es ist lediglich ein Beitrag, kein "Allerheilmittel"
- Auf kurze Sicht keinen direkten Mehrwert für Gewerbetreibende, Kunden und Investoren, ideeller Nutzen ist nur bei sehr wenigen Leuten ein Wert
- AZS werden auf Kosten der umsatzstarken Sponsoren genutzt (Trittbrettfahrer-Prinzip)
- Aktuelle Übersättigung an Zahlungssystemen, AZS ist nochmals etwas mehr
- Menschen sind immer skeptisch gegenüber Neuem, es braucht lange zur Umsetzung und Akzeptanz neuer Dinge
- In der Region Gantrisch herrscht nicht ein Klima des "Vorwärtsmachens", Leute sind eher kritisch eingestellt und es ist schwierig, sie für etwas Neues zu überzeugen
- Die Welt ist einfach nicht mehr regional organisiert, es wird überregional und international gelebt, sehr viel geht über den Onlinehandel, bei welchem Regionalität keine Priorität hat
- Ein AZS ist nur in sehr eingeschränktem Perimeter nutzbar, mit zunehmender Mobilität sind solche Distanzen aber vernachlässigbar
- Muss eine breite Akzeptanz haben und von der ganzen Region mitgetragen werden, damit es funktioniert, je grösser die Anzahl Teilnehmer, umso höher die daraus resultierende Akzeptanz
- Durchmischung von teilnehmenden Branchen/Geschäften nötig, um Attraktivität zu gewährleisten
- Zusätzlicher Aufwand (Buchhaltung, Technik, Administration) und Mehrkosten für Betreiber
- Der Schweizer Franken steht sehr gut da und ist stabil. Alternativen müssen mindestens gleich gut/stabil wie Schweizer Franken sein, die meisten Alternativen sind fast nur schlechter. Wenn man etwas hat, das gut funktioniert (CHF), wird grundsätzlich nichts daran geändert.
- Vorhandensein der Infrastruktur in Geschäften (Kreditkartenterminals und zudem eine Direktschnittstelle (API) für das Einlösen der Giftcards im Onlineshop)
- Gewisse technische Unsicherheiten, Zurückhaltung bezüglich Handling, Unsicherheit, was für Support angeboten wird.
- Eher egoistisches Denken anderen Regionen gegenüber, eine Art von «America First», man berücksichtigt in erster Linie sich selbst
- Inkonsequenz der Konsumenten. Sie wissen, dass sie in der Region einkaufen sollten, gehen dann aber doch in den Discounter nach Bern
- Sehr viele Interessen müssen unter ein Dach gebracht werden, dies sorgt zwangsläufig für Zielkonflikte
- Gewohnheiten bestimmen, die Zufriedenheit mit dem Produkt, die Nähe und die Produktpalette, bestimmen in erster Linie, wo eingekauft wird.

4.4.4 Systeme im Fokus

In diesem Kapitel werden die Aussagen der Experten in Bezug auf die Akzeptanz der einzelnen Zahlungssysteme der Shortlist (Tabelle 2) dargestellt.

Geschäftswährung

Mehrere der befragten Personen haben schon Erfahrungen mit der Geschäftswährung WIR gemacht. Diese waren jedoch ausschliesslich negativ. Zu den genannten Problemen gehören hohe Kommissionen und Gebühren, tieferer effektiver Wert des WIRs, die Unmöglichkeit Löhne, Steuern und Mieten in WIR zu bezahlen und Restbeträge, die aufgrund der wenigen Unternehmen, welche WIR annehmen, nicht losgeworden werden konnten. Diese eingeschränkte Anwendbarkeit würde bei einem kleinen Markt wie der Region Ganttrich noch verstärkt. Aus diesen Gründen wird eine regionale Geschäftswährung als wenig vorteilhaft und unnötig bewertet. Zudem werden Systeme bevorzugt, welche vor allem den Endkunden miteinbeziehen.

Kundenbindungs- und Rabattsysteme

Die Befragten sind sich einig, dass Kundenbindungs- und Rabattsysteme grosse Akzeptanz geniessen. Die Leute kennen Systeme wie ProBon, nutzen diese und erkundigen sich bei neuen Läden, ob welche erhältlich sind (Makiol 2020). Bei Direktvermarktung und Selbstbedienungsläden sind solche Systeme weniger bekannt und wahrscheinlich auch schwierig umsetzbar (Niederhauser 2020).

Systeme wie ProBon, welche keine Kundendaten sammeln, sind unkompliziert in der Anwendung. Ein solcher Barzahlungsrabatt könnte aber gemäss Bezençon (2020) auch direkt vom Detaillisten durch einen Gratskaffee oder ein Zusatzprodukt bei grossen Einkäufen ersetzt werden. Vorteilhaft ist, dass die Kundschaft bei solchen Rabattsystemen einen klaren Nutzen hat, ohne dass sie im Fall von ProBon etwas von ihren Daten preisgeben muss. Für alle Befragten ist nämlich unbestritten, dass bei einem regionalen AZS kein Interesse bestünde, Marktforschung mit dem AZS zu betreiben, sondern vielmehr Kundenbindung im Zentrum steht.

Solche Systeme finden jedoch bereits in der ganzen Schweiz breite Anwendung; es ist deshalb fraglich, ob sich ein regionales System noch etablieren könnte, da schon nationale Systeme wie ProBon mit Mitgliederschwund zu kämpfen haben. Das Terrain ist zudem mit neuauftretenden konkurrierenden Systemen wie Wee hart umkämpft (Stoll 2020).

Elektronische Systeme wie eProBon werden zurzeit in der Region noch nicht bis sehr selten genutzt, da die Nachfrage nicht vorhanden ist (ebd.).

LETS/Zeittausch

Bei Tauschkreisen und Zeittauschsystemen gehen die Einschätzungen auseinander. Die eine Hälfte könnte sich die Umsetzung eines solchen AZS unter einigen Voraussetzungen vorstellen, wohingegen die andere Hälfte der Befragten diese für unrealistisch hält. Als Hauptschwierigkeiten werden die Weitläufigkeit der ländlichen Region (Warenkauf schwierig) und das Bezahlen von Löhnen wahrgenommen.

Zudem wird bezweifelt, dass Leute mit unterschiedlichem Ausbildungsstand und entsprechenden Lohnniveaudifferenzen bereit sind, jede Stunde Arbeit gleich zu bewerten (Stoll 2020).

Gemäss Makiol (2020) gibt es neben eher konservativ Eingestellten auch viele Leute in der Region, welche offen wären für solche Ideen. Diese Einschätzung teilt Niederhauser (2020), weist aber darauf hin, dass klar zwischen Gewerbe und Privaten getrennt werden müsste. Landwirtschaftsbetriebe dürfen Arbeitnehmer nämlich nicht mit Naturalien oder einer Gegenleistung für ihre Arbeit auf dem Betrieb entschädigen (Niederhauser 2020). Alles was mit dem landwirtschaftlichen Gewerbe zu tun hat, muss schriftlich abgerechnet werden, und die korrekte Entlohnung nach Gesamtarbeitsvertrag wird durch periodische Kontrollen überprüft. Es wäre bei der Lancierung eines solchen Systems deshalb darauf zu achten, dass kein Arbeitsgeber rechtliche Probleme bekommt, jedoch auch, dass das System nicht ausgenutzt wird und «richtige» Angestellte nach Zeittauschsystem entlohnt werden. Wenn man diese Dinge sauber regeln kann, wäre es für Bauern jedoch sicherlich attraktiv (ebd.).

Regionalwährung

Die Lancierung einer Regionalwährung in der Region Gantrisch wird von allen als eher unrealistisch und unattraktiv bewertet. Vor allem für den Konsumenten würde ein solches System einen grossen Aufwand bedeuten, ohne einen direkten Mehrwert zu liefern. Einer Regionalwährung wird vor allem Chancen eingeräumt, wenn es den Menschen weniger gut geht und die Landeswährung problematisch ist. Da der Schweizerfranken jedoch als sehr vertrauenswürdig und stabil eingestuft werden kann, ist der Aufwand, eine zweite Währung zu benutzen, viel zu gross. Für Betriebe sind schon Euros eher mühsam, da man sie noch wechseln muss (Niederhauser 2020). Sofern nicht alle mitmachen, kann die Regionalwährung zudem nur an ganz bestimmten Orten eingesetzt werden. Wenn man soweit ginge, dass auch Investitionen wie Solaranlagen mit der Regionalwährung bezahlt werden könnten, wäre es für Unternehmen wieder interessanter. Dass neben dem Schweizer Franken aber eine regionale Währung geschaffen werden kann, die eine dementsprechend benötigte Stabilität aufweist, wird für sehr unwahrscheinlich gehalten.

4.4.5 Form

Bezüglich der zu wählenden Form herrscht gewisse Uneinigkeit zwischen den Befragten. Es sollen im Folgenden deshalb die genannten Punkte, welche für oder gegen die jeweiligen Formen sprechen, dargestellt werden.

Smartphone/digital

Allgemein wurde von allen festgestellt, dass zurzeit nur eine Minderheit mit dem Handy bezahlt und das Bezahlen via Smartphone für einen grossen Teil der Kundschaft noch unbekannt ist beziehungsweise Neuland wäre. Ein rein digitales System über das Smartphone könnte also eine Hürde darstellen und es würde eine grosse Nutzergruppe (v.a. ältere Leute) ausgeschlossen. Gemäss Stoll sind jedoch auch junge Leute technisch oft überfordert, wenn es um die Konfiguration des Geräts geht oder um die Nutzung über die klassischen Funktionen hinaus. Schätzungsweise würde ein solches System im Moment von 10% der Leute genutzt werden (Bezençon 2020).

Andererseits muss gesagt werden, dass sich solche Systeme, Aussagen der Befragten zufolge, nach einer Gewöhnungszeit etablieren. Es wurden schon Erfahrungen mit Twint gemacht, welches am Anfang praktisch nicht genutzt wurde, sich aber nun mehr und mehr verbreitet.

Es ist eine Frage des Zeitpunkts. Im Moment ist die Akzeptanz eines rein digitalen Systems wohl noch nicht gegeben; mit dem rasanten Voranschreiten der Digitalisierung muss ein neu lanciertes AZS gemäss allen Befragten aber sicher auch digital verfügbar sein.

Während Niederhauser (2020) die Einschätzung vertritt, dass in ein bis zwei Jahren die Kartenzahlung schon veraltet und fast vollumfänglich von digitalen Zahlungssystemen abgelöst sein wird, gibt es gemäss Stoll (2020) neben der mangelnden Akzeptanz seitens der Kunden Probleme bezüglich dem Funktionieren, der Sicherheit, der Stabilität und dem Datenschutz, welche so schnell nicht behoben werden können. Ein einwandfreies und schnelles Funktionieren ist jedoch gerade bei Geschäften mit hoher Kundenfrequenz (Bäckerei am Morgen) unabdingbar und oft noch gegeben (ebd.). Zudem wird in den Medien oft von Delikten und Sicherheitsrisiken solcher digitalen Systeme berichtet und der Wildwuchs ist zu gross. Die Systeme haben eine hohe Fluktuationsrate und es ist eine ungenügende Sicherheit vorhanden, dass ein System längerfristig Bestand hat. Gemäss Aussagen von Stoll (2020) wird es fast unmöglich sein, diesen Wildwuchs in den Griff zu bekommen.

Karte

Die Karte ist aktuell allen Befragten zufolge, das gängigste Zahlungsmittel. Gerade während der Coronakrise wurde ihre Akzeptanz (auch bei älteren Menschen) weiter gestärkt. Weil aber schon so viele Karten im Umlauf sind, wird bezweifelt, dass noch eine weitere Karte erwünscht ist, da. Dennoch ist die Hälfte der Befragten der Meinung, dass es zum jetzigen Zeitpunkt noch eine Karte, etwas Handfestes braucht, um die Hauptkundschaft für ein AZS zu gewinnen.

Papier

Es herrscht Konsens, dass ein AZS in Form von Papiernoten, wie sie zum Beispiel die Regionalwährung des Wallis «Farinet» gekannt hat, nicht mehr zeitgemäss ist. Alle können sich jedoch vorstellen, dass ein unkompliziertes System im Stil eines regionalen ProBon mit aufzuklebenden Rabattmarken Potential haben könnte, da der Reiz des Sammelns und Aufklebens bei vielen Kunden existiert.

Insgesamt ist gemäss allen Befragten die Wahl der Form auch deshalb schwierig zu bewerten, da eine sehr durchmischte Kundschaft (verschiedene Altersgruppen, Milieus, Lebenssituation) bedient wird. Am meisten Potential haben deshalb wahrscheinlich hybride Systeme. Bei allen AZS müsste gemäss Niederhauser und Bezençon (2020) zudem beachtet werden, dass sie auch in Hofläden mit Selbstbedienung einsetzbar wären.

4.4.6 Trägerschaft

Die Trägerschaft spielt für alle befragten Personen eine sehr wichtige Rolle. Neben dem Vertrauen wird dabei auch eine Identifikation mit dem AZS genannt. Es wird eine bekannte, schon bestehende Organisation bevorzugt. Einer privaten Trägerschaft wird eher kritisch gegenübergestanden. Zudem wird vermutet, dass es bei Privaten auch Probleme mit Missgunst und Neid geben könnte, wenn diese eine gewisse Kommission für die Unterhalts- und Lohnkosten verlangen.

Es wurde als sehr positiv empfunden, dass die GC vom Naturpark mitgetragen und von der Gantrisch Plus AG operativ geführt wird. Diese Organisationen sind bereits im Bereich der Wirtschaftsförderung und Regionalentwicklung engagiert, haben einen allgemeindienlichen Zweck, sind ein Gefäss, das alle ansprechen kann und keine Konkurrenz aufkommen lässt. Diese Punkte wirken vertrauensfördernd. Es wäre auch denkbar, dass der Naturpark die Trägerschaft zum Beispiel offiziell an ein anderes Unternehmen delegiert. Auch da wäre es aber sehr wichtig, die genauen Bedingungen und Verantwortlichkeiten zu definieren und transparent zu kommunizieren. Bezüglich Rechtsform gibt es keine klaren Präferenzen, ein Verein ist jedoch eher nicht erwünscht.

5 Ergebnisse Gantrischcard

5.1 Erster Eindruck

Der erste Eindruck ist positiv. Alle befragten Personen finden die Lancierung der GC eine gute Idee. Das Projekt mache Sinn und sei richtig überlegt. Zudem sei der Zeitpunkt gut gewählt, da eine gewisse Sensibilisierung für lokalen Konsum durch Corona vorhanden ist. Neben der Unterstützung der Idee äussern aber alle eine gewisse Skepsis bezüglich des Umsetzungserfolgs und der Akzeptanz. Trotz dieser Vorbehalte, kann gesagt werden, dass der Wille, etwas zu versuchen und die Region zu unterstützen, überwiegt. Es wird als positiv gewertet, dass es ein regionales Projekt ist, welches gleichwohl eine gewisse Grösse aufweist. Zudem wird die GC im Vergleich zu anderen Systemen als pragmatischer Weg im Rahmen des Möglichen wahrgenommen.

Die Informationen wurden gemäss aller Befragten ausreichend von verschiedenen Seiten (Gemeinde, NPG, Gewerbeverband) und über unterschiedliche Verteiler gestreut. Es wird vermutet, dass so potentiell alle Leute erreicht werden konnten.

Es ist gemäss den verschickten Informationen schon ein Wissen über die GC vorhanden. Die Hälfte der Befragten gab jedoch an, sich aus Zeitgründen noch nicht allzu ausführlich mit dem Projekt auseinandergesetzt zu haben, weshalb auch noch eher wenig Detailwissen da ist.

5.2 Erhoffter Mehrwert, Vorteile

Die Aussagen der befragten Personen decken sich, weshalb hier die wichtigsten gemeinsamen Punkte herausgehoben und erläutert werden sollen.

Keinen direkten Mehrwert

Von keiner der befragten Personen wird für das eigene Unternehmen ein direkter wirtschaftlicher Mehrwert, zumindest auf kurze Sicht, erwartet. Es wird betont, dass es primär um einen Akt der Solidarität und der Zusammenarbeit und nicht um persönliches Profiterwirtschaften gehe.

Alle befragten Gewerbetreibenden verfügen über eine spezifische Kundschaft, welche sie mit anderen Mitteln anzuziehen und zu behalten versuchen. Es wird deshalb nicht erwartet, dass eine Person, nur weil sie die GC hat, plötzlich ins Geschäft kommt.

Geschenk

Die GC wird in erster Linie als Geschenk und weniger als Wirtschaftsförderungsinstrument oder AZS wahrgenommen. Der Gedanke, eine Möglichkeit zu schaffen, etwas Sinnvolles für die Region zu schenken, wird als sehr positiv bewertet. Die Gantrischregion wird damit in Wert gesetzt und gerade auch das Layout der Karte ist sehr ästhetisch und ansprechend. Als regionale Gutscheinkarte hat die GC zudem den Vorteil, dass der Beschenkte eine grosse Auswahl an Geschäften zur Verfügung hat. Bis anhin musste man dazu eine Citycard von Thun oder Bern schenken. Diese Lücke wird mit der GC nun gefüllt.

Partizipation/ Zusammenarbeit

Die GC ist ein Anknüpfungspunkt für regionale Zusammenarbeit. Es wird ein gewisses Mitspracherecht und die Möglichkeit, etwas gemeinsam zu bewegen, erhofft. Mögliche Veranstaltungen bieten eine Vernetzungsplattform für Gewerbetreibende und Bewohner der Region, welche angeregt werden mitzudenken. Für Makiol (2020) ist vor allem dieser Mehrwert zentral und es müsste gar nicht unbedingt ein AZS, sondern könnte irgendein gemeinsames Projekt für die Region sein.

Bewusstsein, Solidarität, Identifikation

Die GC stärkt zudem das Bewusstsein für Regionalität. Wenn man die GC hat, denkt man vielleicht eher daran, regionale Produzenten zu berücksichtigen. Es kann von einem Marketing gesprochen werden, welches die Präsenz und Reputation der Region verbessert. Zudem wird bewusst der Solidaritätsgedanke gefördert, indem ein Projekt unterstützt wird, dass der ganzen Region etwas nützen soll. Durch diese gemeinsame Hilfe wird auch das Entstehen einer Identifikation mit der Region erhofft.

Wirtschaftlich

Der wirtschaftliche Aspekt ist gemäss allen Befragten, falls vorhanden, sekundär. Es wird jedoch für möglich gehalten, dass die GC einen ersten Impuls zum Kauf in einem lokalen Geschäft geben kann. Der Kunde, welcher im Besitz einer GC ist, wird nämlich gezwungen, in bestimmten Läden (Akzeptanzstellen) zu konsumieren. Wenn es gelingt, den Kunden zu überzeugen, dass es eine gute Wahl war, vorbeizukommen, ist ein konkreter wirtschaftlicher Nutzen möglich.

Dadurch, dass zudem eine grössere Vision und Idee (regionaler, nachhaltiger Konsum, lebendige Region) unterstützt wird, könnten sich, wenn viele mitmachen, auf lange Sicht effektiv positive Folgen für die lokale Wirtschaft ergeben.

Bekannt/pragmatisch

Als Vorteil für eine schnelle Akzeptanz und Etablierung der GC, welche zur Erzielung eines Mehrwerts nötig ist, ist es gemäss der Befragten ein Vorteil, dass das Konzept der Geschenkkarte schon bekannt und akzeptiert ist. Somit ist die Chance grösser, dass in kurzer Zeit Vertrauen aufgebaut werden kann. Die GC ist insofern im Vergleich zu grösseren Projekten wie einer Regionalwährung ein pragmatischer, «sicherer» Weg (Hänni 2020).

5.3 Herausforderungen

Die allgemeinen Herausforderungen, welche bei einem AZS erwartet werden, wurden im Kapitel 4.4.3 schon dargestellt. Hier soll nur noch ausführlicher auf die Herausforderungen eingegangen werden, welche speziell im Zusammenhang mit der GC genannt wurden.

Aufwand

Unternehmen möchten den Aufwand so gering wie möglich halten. Dieser ist heute schon ohne ein AZS sehr gross (Kundenkartei verwalten, Rechnungen schreiben, Buchhaltung, Auflagen). Gerade für Landwirtschaftsbetriebe fehlt neben der Administration und der praktischen Arbeit oft schon nur die Zeit, die Unterlagen bezüglich GC zu studieren (Niederhauser 2020).

Neben diesem, von allen erwähnten, Zeitmangel zur ausführlichen Auseinandersetzung mit der GC ist der zusätzliche administrative Aufwand bei allen Befragten ein Thema. Ein AZS wäre noch zusätzlich in der Buchhaltung auszuweisen, was mit Mehrarbeit verbunden ist.

Auswärtige

Die GC wird eher als Geschenk und Tourismusförderungsinstrument angeschaut. Für Auswärtige ist es jedoch je nach Wohnort (anderer Kanton) umständlich, wenn sie extra ins Gantrischgebiet fahren müssen, um die Karte einzulösen. Die sinnvolle Reichweite für die GC als Geschenk wird dementsprechend limitiert sein.

Kärtchen

Die Kunden besitzen jetzt schon sehr viele Kärtchen. Die GC als Karte erfüllt das Bedürfnis vieler Leute, weniger anstatt mehr Kärtchen zu haben, nicht.

Technische Prozesse

Die technischen Prozesse und die anzuschaffende Infrastruktur könnten für einige zu kompliziert sein. Der Respekt, sich in die Funktionsweise einzuarbeiten und die nötigen Geräte anzuschaffen, ist bei einigen Gewerbetreibenden, welche noch keine Erfahrung mit solchen Zahlungssystemen haben, vorhanden. Zudem funktioniert die GC in Hofläden mit Direktvermarktung nicht, was von den Befragten bedauert wird, da es vom Konzept her passen würde und man so noch mehr Leute ins Boot holen könnte.

Datenschutz

Es besteht heute eine wachsende Sensibilität bezüglich des Schutzes persönlicher Daten. Jedes zusätzliche digitale System erhöht potentiell die Transparenz der Person und könnte daher gemieden werden.

Akzeptanz Geschäfte

Es wird daran gezweifelt, dass viele Geschäfte einsteigen, da sie keinen sofortigen Vorteil sehen, vielleicht eher konservativ eingestellt sind und den Aufwand scheuen. Die GC kann jedoch nur funktionieren, wenn ganz viele mitmachen.

Kommission

Es stellt sich die Frage, ob die Gewerbetreibenden bereit sind, 2% des Umsatzes in Form der Kommission abzugeben. Die Option, die Höhe zu ändern, müsste offen gehalten werden.

Zeitdruck

Die Lancierung der GC war so schnell möglich, weil die Coronakrise die Sensibilität und Solidarität der Leute erhöht und die Notwendigkeit rascher Aktionen aufgezeigt hat. Wenn es nun aber zu lange geht, bis sich die GC etabliert, könnte dieser Schwung gebremst beziehungsweise dieses Argument an Bedeutung verlieren und die Akzeptanz abnehmen.

5.4 Nutzung

Alle Befragten möchten ihr Geschäft als Akzeptanzstelle anmelden oder haben dies zum Zeitpunkt des Gesprächs bereits getan. Nur jemand beabsichtigt, sich auch gleich als Verkaufsstelle anzumelden, die übrigen drei haben es sich überlegt und könnten sich zu einem späteren Zeitpunkt und je nach Nachfrage ebenfalls vorstellen, sich als Verkaufsstelle zu registrieren. Im Moment ist es allerdings noch zu früh, dies zu entscheiden.

Der Betrieb Niederhauser kann sich selbst nicht für die GC anmelden, da der Hofverkauf in Selbstbedienung läuft. Bei der Gemüsegarage, welche ein Zusammenschluss von Produzenten zu einem grösseren Hofladen darstellt, könnten die technischen Voraussetzungen für eine Akzeptanzstelle jedoch gegeben sein (Niederhauser 2020). Im Zuge der Coronakrise haben viele Direktvermarkter auf Kartenbezahlung gewechselt und besitzen auch Terminals, was Nichtselbstbedienungsläden eine Anmeldung möglich machen würde (ebd.).

Webterminal

Bei den Webterminals ist noch eine gewisse Unsicherheit bezüglich der technischen Voraussetzungen, der Funktionsweise und der Kundennachfrage vorhanden. Eine Mehrheit der befragten Personen hat sich noch nicht eingehend damit auseinandergesetzt und weiss deshalb noch nicht, ob das Webterminal benutzt wird. Zudem bestimmt vor allem die Kundennachfrage, ob davon Gebrauch gemacht werden wird (Stoll 2020).

Verschenken

Es wird beabsichtigt, die GC sowohl privat als auch geschäftlich zu nutzen und zu verschenken. Der Bioladen Birena, welcher als Genossenschaft organisiert ist, könnte sich zum Beispiel vorstellen, dass man Gewinne in Form des Gutscheins an Genossenschafter weitergeben könnte. Dies wird aber aufgrund der Neugründung erst in 1- 2 Jahren möglich sein; Werbung könnte bei den Genossenschaftern allerdings schon früher gemacht werden (Makiol 2020). Stoll (2020) hingegen wird die Karte voraussichtlich in erster Linie als Geschenk für Freunde oder Mitarbeiter nutzen. Als Bonus oder 13. Monatslohn ist es für ihn jedoch nicht denkbar, da er eine Bindung an den Lohn als ungerecht erachtet. Als Geschenk im Sinne einer Wertschätzung für gute Arbeit wäre es jedoch gut vorstellbar (ebd.). Konkrete Stückzahlen oder Beträge wurden keine genannt.

5.5 Prognosen

Bezüglich Prognosen herrscht bei allen Befragten ähnliche Zurückhaltung. Es könne nicht wirklich abgeschätzt werden, wie die Akzeptanz seitens der anderen Gewerbetreibenden und der Konsumenten sein wird. Es wird damit gerechnet, dass es eher schwierig wird, die GC zu etablieren, da das Bedürfnis nach einem weiteren Zahlungssystem nicht wirklich vorhanden zu sein scheint. Die meisten Kunden würden nach wie vor die Bar- oder Kartenzahlung bevorzugen, es werde jedoch sicher auch Leute geben, welche sich Gedanken über die Wirtschaft in der Region machen und die GC nutzen oder verschenken würden.

Das Design wird als sehr ansprechend empfunden, weshalb der GC als Geschenk in der Region eine reale Chance eingeräumt wird. Dass sie überregional grosse Verwendung findet, wird bezweifelt. Zudem wird eine eher ältere Nutzergruppe erwartet. Insgesamt wird damit gerechnet, dass die Etablierung Zeit braucht. Gerade viele Detaillisten würden wohl erst zum Mitmachen animiert, wenn immer wieder Kunden fragen, ob mit der GC bezahlt werden könne. Niederhauser (2020) würde der GC mindestens 3 Jahre Zeit geben, da die Information bei vielen Produzenten gerade während der Vegetationsperiode wieder untergeht und bis zum Zeitpunkt, in dem eine Entscheidung gefällt wird, mit einem halben Jahr gerechnet werden muss. Grundsätzlich würden viele Direktvermarktungsbetriebe die GC, wenn es technisch möglich wäre, wohl unterstützen; die anderen Landwirtschaftsbetriebe wird es weniger interessieren (2020)

Alle Befragten meinen, dass lokales Einkaufen in erster Line eine gesellschaftliche Frage ist und dass solche Veränderungen sehr schwierig herbeizuführen sind. Zudem wird betont, dass es gerade deshalb eine Kombination von Qualität, passendem Angebot und der GC braucht. Wenn die ersten zwei Faktoren nicht gegeben sind, werde auch die GC keinen Erfolg haben.

6 Diskussion

Aus der grossen Vielfalt existierender AZS konnten ziemlich schnell und eindeutig fünf Systeme, welche für den NPG mit der entsprechenden Zielsetzung Potential haben könnten, herauskristallisiert werden. Diese krasse Reduktion wurde in den Ergebnissen entsprechend begründet und hat sich als gerechtfertigt erwiesen, da selbst die betrachteten Systeme noch eine genügend grosse Vielfalt an Nuancen in der Realisierung bieten. Die Diskussion ist in Bezug auf die erwähnten fünf Systeme zu lesen.

Machbarkeit

Mit den aktuellen Rahmenbedingungen sind grundsätzlich alle fünf AZS rechtlich und politisch umsetzbar (Mittelholzer 2020). Es muss jedoch unter Umständen mit Einschränkungen in den Prozessen gerechnet werden. Wenn ein AZS vollumfänglich dem GWG unterstellt ist, kann dies zudem zu komplexen und sehr aufwändigen Prozessen in Bezug auf die Einholung und Speicherung von Informationen führen, damit die konkrete Umsetzung legitim ist. Dies wäre wohl vor allem bei den komplexeren Zahlungssystemen wie der Regionalwährung und der Geschäftswährung der Fall, da diese gemäss Aussagen der Experten unter Aufsicht der FINMA stünden (Stauffer und Mittelholzer 2020). Bei den drei übrigen AZS (LETS, Kundenbindungs- und Rabattsysteme, Gutscheinkarte) ist eine Unterstellung unter das GWG eher unwahrscheinlich, was die Lancierung erheblich vereinfachen würde. Bei allen betrachteten AZS kann es jedoch bei der elektronischen Umsetzung zu Konflikten mit dem Datenschutzgesetz kommen, zum Beispiel bei personalisierten AZS, bei welchen der Kunde eindeutig aufgrund einer Referenz identifiziert werden kann. Die in den Ergebnissen dargestellten Pflichten müssen bei der Lancierung eines AZS unbedingt eingehalten und die Herausforderungen aktiv angegangen werden. Dies ist jedoch von den befragten Experten als machbar bewertet. Gerade die Gefahr der Geldwäscherei muss zwar im Auge behalten werden, das Risiko ist jedoch als eher klein einzustufen, da es nicht besonders attraktiv ist, mittels eines AZS Geldwäscherei zu betreiben (Stauffer 2020). Bei grösseren Systemen stellt sich trotz der grundsätzlichen Machbarkeit die Frage der Verhältnismässigkeit, auf welche in einem späteren Abschnitt noch ausführlicher eingegangen wird.

Die Aufwändigkeit der rechtlichen Prozesse wirkt sich neben dem technischen Management auch auf die Finanzierbarkeit eines AZS aus. Es kann gesagt werden, dass keines der Systeme am Anfang selbsttragend ist und dementsprechend auf Unterstützung in Form von Geld oder Freiwilligenarbeit angewiesen ist. Unterschwellige Systeme wie Tauschkreise sind mit der heute im Open Access zugänglichen Software praktisch kostenlos lancierbar. Der Unterhalt muss jedoch ehrenamtlich geschehen, da das System keinen monetären Gewinn abwirft. Allenfalls könnte den organisierenden Personen auch ein Zeitguthaben gutgeschrieben werden. Die anderen Systeme tragen ziemlich hohe Initial- und Unterhaltskosten, weshalb die nötigen Finanzmittel von ausserhalb beschafft werden müssen, ziemlich schnell ein Umsatz erwirtschaftet werden muss und die Akzeptanz dementsprechend schnell zunehmen sollte. Es besteht ein Zielkonflikt zwischen finanzieller Selbsterhaltung des AZS und einer nicht zu starken Belastung der teilnehmenden Unternehmen durch hohe Kommissionen oder der potentiell profitierenden Gemeinden durch Beiträge. Der Vorteil eines regionalen AZS ist es jedoch, dass die Kosten auf mehrere Stellen (Gemeinden, Gewerbe etc.) verteilt werden können. Trotzdem hat zum Beispiel die GC genau wegen dieser hohen Initialkosten von 60'000 Franken von einigen Gemeinden Kritik geerntet (Matti 2020).

Analog zu anderen Projekten ist bei der Lancierung eines AZS stets zu beachten, wie Aufwand und Ertrag respektive Einsatz und Ziele im Verhältnis stehen. Dieses Verhältnis bestimmt nämlich selbst bei technischer Machbarkeit schlussendlich darüber, ob ein AZS umgesetzt wird beziehungsweise die nötige Akzeptanz bekommt.

Akzeptanz

Aus den Gesprächen mit meinungsbildenden Vertretern ist ersichtlich, dass ein gewisser Zweifel über die Notwendigkeit eines neuen AZS besteht. Selbst wenn die Standortbedingungen der Lancierung eines AZS entgegenkommen und die erwähnten Problemkreise (Hänni 2020) durch ein AZS angegangen beziehungsweise die Negativspirale, in welcher sich die Region befindet, (Stauffer 2020) gemäss der Theorie durch ein AZS umgekehrt werden könnte (Kennedy und Lietaer 2004), wird an der Effektivität eines AZS im Vergleich zu alternativen Mitteln gezweifelt. Besonders die befragten Unternehmen haben den von einem AZS zu erwartenden Nutzen für das Unternehmen (höhere Kundenbindung, mehr Kunden) bereits mit anderen Mitteln erreichen können. Emotionale Bindung durch persönliche Beziehung oder spezielle Angebote (Schaumühle, Selberpflücken von Erdbeeren, Schaufenstergestaltung), individueller Service, besondere Qualität und das gezielte Nutzen und in Wert setzen der eigenen Stärken sind gemäss der Befragten die ausschlaggebenden Kriterien, die neben dem Faktor Gewohnheit Kunden zur Berücksichtigung lokaler Unternehmen bewegen. Wenn diese Aspekte bei den einzelnen Detaillisten nicht gegeben sind, ist auch der Nutzen eines AZS marginal bis nicht vorhanden. Zudem mindert die bestehende Übersättigung an Karten und Zahlungssystemen und die Stabilität des Schweizer Frankens auf Kundenseite die Akzeptanz für ein AZS im Vergleich zu den erwähnten Alternativen. Auf Seiten der Unternehmen sind ebenfalls die Sicherheit der Landeswährung, der zusätzliche administrative Aufwand und die Kosten Akzeptanz mindernde Gründe.

Es ist unbestritten, dass ein AZS für alle Akteure finanzielle wie auch andere Kosten verursacht. Es muss deshalb ein eindeutiger Nutzen ersichtlich sein, um eine genügende Akzeptanz gewährleisten zu können.

Die gesellschaftlich-soziale Zielsetzung eines AZS wird von den Befragten als grosser Mehrwert empfunden. Obwohl sie keinen direkten wirtschaftlichen Effekt für ihr Unternehmen erwarten, befürworten sie die Idee eines AZS aus diesem Grund trotzdem, was auch die Befürwortung der GC zeigt. Relativierend muss gesagt werden, dass diese Aspekte wie innerregionale Zusammenarbeit, Mitsprache und Identifikation mit der Region nicht zwangsläufig durch ein AZS, sondern auch anderweitig erreicht werden können.

Aus den Ergebnissen der Literaturrecherche, aber auch gemäss Aussagen der befragten Experten, kann jedoch davon ausgegangen werden, dass ein AZS ein geeignetes Mittel ist, um diesen gesellschaftlich-sozialen Mehrwert zu generieren. Doch selbst mit dieser Prämisse besteht die Herausforderung, diesen Mehrwert einer genügenden Anzahl von Unternehmen und Kunden schmackhaft zu machen. Der eher langfristige, ideelle Nutzen wird von vielen Geschäften und Kunden nämlich nicht genügend wahrgenommen beziehungsweise bewertet, weshalb für die Akzeptanz auch kurzfristig ein Nutzen für den Kunden ersichtlich sein muss. Bei Unternehmen genügt es wohl ebenfalls, einen mittelfristigen Nutzen zu kommunizieren, da diese eine Strategieplanung haben und so gezwungen sind, in einem weiteren Zeithorizont zu denken als die Endkunden.

Diesen klaren Nutzen sowohl auf Kunden- als auch Unternehmensseite zu erreichen, ist wohl die grösste Herausforderung und der zweite grosse Zielkonflikt, der sich bei der Lancierung eines AZS ergibt: Wie kann mit dem AZS ein kurzfristig ersichtlicher Nutzen für die Kunden geschaffen und gleichzeitig als Unternehmen Gewinn damit erwirtschaftet werden?

Es gibt einige Möglichkeiten, welche zur Minderung oder Auflösung dieses Zielkonflikts beitragen könnten: Aktionen und die Erreichung eines Zugehörigkeitsgefühls.

Aktionen müssen das Unternehmen nicht viel kosten. Es wäre zum Beispiel denkbar, vierteljährlich in allen Akzeptanzstellen an einem bestimmten Samstag 10% Rabatt bei Bezahlung mit dem AZS oder einen Sonderrabatt bei der Abgabe voller Sammelkarten zu gewähren. Alternativ könnten auch kleine Zusatzgeschenke in den Läden verteilt werden, in welchen das AZS gilt (Stoll 2020).

Was schon mit Aktionen teilweise erreicht wird, könnte mit Events noch befördert werden. Indem Mitglieder des AZS zum Beispiel einmal jährlich zu einem Anlass eingeladen werden, entsteht ein «Gantrischmembergefühl». Es wird das Gefühl ausgelöst, dazuzugehören, «part of the family» zu sein und dementsprechende Privilegien zu haben. Zudem können die Mitglieder weitere Leute einladen und vom Anlass erzählen, was den Bekanntheitsgrad und somit die Anzahl der potentiellen Nutzer erhöht (ebd.).

Angesichts dieser Aspekte stellt sich die Frage, mit welchem der betrachteten Systeme dieser Nutzen am ehesten geschaffen werden und dementsprechend die grösste Akzeptanz erreicht werden könnte.

Noch vor der Wahl des AZS kann allgemein die Form diskutiert werden, welche ein solches haben sollte. Die Aussagen und Zeithorizonte der Prognosen der Experten bezüglich geeigneter Form decken sich zwar nicht vollständig, dennoch können klare Tendenzen festgestellt werden. Am erfolgversprechendsten werden hybride Systeme wahrgenommen, von welchen mindestens eine Komponente digital (via Smartphone) sein muss. In den nächsten Jahren könnte jedoch in der Region Gantrisch noch ein Kartensystem mit elektronischem Pendant fürs Smartphone die grössten Chancen bezüglich Akzeptanz haben, da besonders die eher konservativere und ältere Kundschaft etwas Handfestes braucht und Karten breit akzeptiert und geläufig sind. Nach dieser Zwischenphase muss ein System jedoch voraussichtlich elektronisch funktionieren, da die Applikationen auf Smartphones die Karten nach und nach ersetzen werden. Ebenfalls denkbar wären Rabattmarken für die Region im Stil von ProBon, um neben den digital affinen Kunden weiterhin auch Familien und andere anzusprechen.

Kundenbindungs- und Rabattsysteme sind wahrscheinlich jene Systeme, die vor allem auf Kunden- aber auch auf Unternehmensseite den grössten kurzfristigen Nutzen bringen können, oder bei den Unternehmen jedenfalls keine grossen Kosten verursachen. Bei einem Barzahlungsrabatt wie es zum Beispiel ProBon gewährt, sieht der Kunde den Nutzen sofort. Das Unternehmen indes bezahlt im Vergleich zu eigenen Marketingaktivitäten wenig (Stoll 2020). Bei der Lancierung eines AZS für die Region müsse jedoch darauf geachtet werden, dass es ein regionales und kein nationales System wie Superpunkte oder ProBon ist, da ansonsten die positiven Aspekte bezüglich regionaler Identität und Wirtschaftsförderung nicht gegeben sind. Die Wirksamkeit von Kundenbindungs- und Rabattsystemen für die Wirtschaftsförderung ist, obwohl die Akzeptanz für diese Art von AZS am ehesten gegeben ist, umstritten (Martignoni 2018).

Als eigenständigste der betrachteten AZS kann bei den Geschäfts- und Regionalwährungen das grösste Potential für eine regionale wirtschaftliche Veränderung erwartet werden (Martignoni 2018). Diese zwei Formen der AZS bringen zwar den grössten Aufwand (rechtlich, finanziell, organisatorisch) mit sich, haben aber durch ihre ganzheitliche Konzeption, ihre relative Unabhängigkeit von der Landeswährung und die Erschaffung eines neuen, komplementären Systems ein grosses Potential, neue regionale Wirtschaftskreisläufe herzustellen. Mit Geschäftswährungen gibt es aber in der Region nur negative Erfahrungen, weshalb eine Umsetzung unwahrscheinlich ist. Zudem ist der Parameter der Region

Gantrisch und wohl allgemein in einzelnen ländlichen Gebieten der Schweiz viel zu klein, um ein für Unternehmen sinnvolles Angebot zu schaffen.

Regionalwährungen gibt es, wie in den Resultaten dargestellt, in einem sehr breiten Spektrum (Sademach 2012). Es ist deshalb wichtig, ganz klar zu definieren, welchen Beitrag die Regionalwährung leisten soll, bevor es in die konkrete Umsetzung geht. Diese dauert bei der Regionalwährung von den betrachteten Systemen mit Abstand am längsten. Kennedy und Lietaer (2004) sprechen von mindestens 1.5 Jahren. Damit eine solches System funktionieren kann, braucht es die Unterstützung aller wichtigen Entscheidungsträger, Institutionen und einer gewissen Anzahl Personen. Diese unabdingbare, breite Unterstützung für ein so grosses ambitioniertes Projekt scheint gemäss Aussagen aller befragten Experten aber im Moment in der Region nicht vorhanden zu sein.

Da LETS eine klar gesellschaftliche und soziale Zielsetzung haben, sind sie für eine regionale Wirtschaftsförderung nur mässig geeignet und bringen weder für Kunden noch Geschäfte einen monetären Nutzen. Es kann jedoch argumentiert werden, dass in einer längerfristigen Perspektive auch wirtschaftlich ein Nutzen für die Region entsteht, da ein Gemeinschaftsgefühl und ein Umdenken hin zu regionalem «Communitybuilding» stattfindet.

Gantrischcard

Wenn in der Analyse der Rahmenbedingungen betrachtet wird, was schon abgedeckt und was realistisch umsetzbar ist beziehungsweise was noch fehlt und somit eine Chance zur Etablierung hat, scheint die Geschenkkarte das System zu sein, welches einen pragmatischen Mittelweg darstellt und eine noch offene Lücke schliesst. Zudem förderlich für die Akzeptanz ist die Bekanntheit des Systems. Geschenkkarten existieren schon an mehreren Orten, gerade in den nahegelegenen Städten Bern und Thun (Mittelholzer 2020). Die bereits vorhandene Akzeptanz hat sich auch im ziemlich schnellen Zusammenkommen der finanziellen Mittel gezeigt (Matti 2020). Die Geschenkkarte hat zudem sowohl eine wirtschaftliche als auch eine gesellschaftliche Zielsetzung. Obwohl von den Vertreibern solcher Systeme der wirtschaftliche Nutzen analog zu Kundenbindungs- und Rabattsystemen betont wird, erhoffen sich die betroffenen Geschäfte eher einen gesellschaftlichen als einen wirtschaftlichen Vorteil. Ein weiterer Punkt, welcher dazu geführt hat, dass das AZS Geschenkkarte in Form der GC im Gegensatz zu den anderen AZS schon lanciert wurde, ist die externe Infrastruktur und somit schnelle Umsetzbarkeit. Dadurch, dass Anbieter wie die MF-Group solche Systeme anbieten, konnte nach dem Entscheid und der Beschaffung der nötigen finanziellen Mittel der günstige Zeitpunkt der Coronakrise genutzt werden. Die Organisation einer Regional- oder Geschäftswährung hätte nicht so schnell erfolgen können.

Dass die Initiative neben der Gantrisch Plus AG auch vom Naturpark initiiert wurde, wurde von allen Befragten begrüsst. Dies nicht zuletzt deshalb, weil neben der reinen Wirtschaftsförderung der Aspekt der Nachhaltigkeit bei der Lancierung eines AZS einen wichtigen Stellenwert hat. Die Wichtigkeit einer Betrachtung der Nachhaltigkeit wird durch die Feststellung verstärkt, dass bei keinem der betrachteten Systeme die kurzfristigen wirtschaftlichen Vorteile mit Sicherheit nachgewiesen werden können. Eine klare Aussage zur Nachhaltigkeit würde folglich ein wichtiges Argument für AZS bieten.

Nachhaltigkeit

Die Analyse der Nachhaltigkeit war in der Methodik mittels des Berner Nachhaltigkeitkompasses vorgesehen. Beim vertieften Einblick in die Thematik musste jedoch zum Schluss gekommen werden, dass die Nachhaltigkeit dieser Systeme von unglaublich vielen Faktoren und massgeblich von der Art der Umsetzung und Akzeptanz abhängt, welche im Nachhaltigkeitskompass nicht abgebildet werden könnte.

Es müssten, um fundierte Aussagen machen zu können, verschiedene Szenarien pro Zahlungssystem entwickelt werden (wer macht mit, wo wird es angewandt, wie ist die Deckung, welche Folgen ergeben sich aus der Nutzung bezüglich Mobilität/Transport). Da eine solch umfangreiche Nachhaltigkeitsanalyse den Rahmen dieser Arbeit sprengen würde, wurde auf eine solche verzichtet. Im Folgenden soll trotzdem eine kurze persönliche Einschätzung der Nachhaltigkeit der betrachteten Systeme vorgenommen werden.

Ökonomisch

Die ökonomische Nachhaltigkeit ist bei allen Systemen ausser den LETS sehr unsicher. Im besten Fall können konkrete positive Effekte für die lokale Wirtschaft durch höhere Umsätze, mehr Kundenbindung und eine höhere Anzahl an lokal Konsumierenden erreicht werden. Gemäss allen befragten Experten braucht es in der Region Gantersch wie im Kapitel 4.3.6. dargestellt ein gewisses Wachstum, da die aktuelle Wirtschaftssituation einen weiteren Abbau von Infrastrukturen zur Folge hätte. Da die Kosten aller AZS ausser dem LETS zur Lancierung relativ hoch sind und die Akzeptanz ungewiss ist, kann nicht gesagt werden, ob wirklich ein Wachstum stattfindet und gestaltet sich eine Bewertung der ökonomischen Nachhaltigkeit dementsprechend schwierig. Bei guter Akzeptanz auf Kunden- und Unternehmensseite kann mit allen Systemen eine nachhaltige Stärkung der regionalen Wirtschaft erreicht werden. (Siehe Kapitel 2.2) So wird zum Beispiel der Umlauf des Geldes in der Region gefördert und es fliesst weniger Kapital durch globalen oder überregionalen Konsum, Anlage von Geld in überregionalen Finanzinstituten aus der Region ab (Kennedy und Lietaer 2004). Ist die Akzeptanz und Verwendung ungenügend und treffen die erhofften Veränderungen im Konsummuster nicht ein, wird sich jedoch keines der betrachteten Systeme selbst tragen können und werden die Kosten langfristig zu hoch sein, um das AZS weiter zu erhalten. So wurden ziemlich viele Initiativen von regionalen AZS in der Schweiz wieder aufgegeben (Martignoni 2018).

Gesellschaftlich

Einen grossen Beitrag zur gesellschaftlichen Nachhaltigkeit leisten die Regionalwährungen und die LETS. Diese beiden Systeme setzen ein grosses Engagement jedes Individuums voraus und erfordern einen hohen Grad an Kooperation. Dies ist zwar sehr schwierig zu erreichen, wenn es aber gelingt, haben diese Systeme vermutlich das grösste Potential, eine wirkliche Veränderung in Richtung nachhaltige Entwicklung in Gang zu setzen. Die Geschäftswährung kann im Rahmen der Gewerbetreibenden die Förderung einer nachhaltigen Unternehmenskultur und einer Zusammenarbeit der lokalen KMUs bewirken. Da die Endkunden, sofern sie nicht Mitarbeiter sind, vom System ausgeschlossen bleiben, ist der gesamtgesellschaftliche Beitrag zur Nachhaltigkeit aber wohl als eher gering zu bewerten.

Die GC als Mittelweg zwischen Regionalwährung und Kundenbindungs- und Rabattsystemen kann insofern zur gesellschaftlichen Nachhaltigkeit beitragen, als dass der Zusammenhalt in der Region durch ein gemeinsames Projekt gestärkt, die innerregionale und interkommunale Kommunikation, Zusammenarbeit und somit die Identifikation als Region gefördert werden kann. Da es sich um ein Geschenkkartensystem handelt, ist der Konsument im täglichen Konsum aber weniger eingebunden als bei den anderen Systemen. Zudem ist das Hauptziel der GC wie auch bei reinen Kundenbindungs- und Rabattsystemen primär die Kundenbindung. Dies ist eher ein einseitiges Ziel von Unternehmerseite her und erfordert keine tiefere Überzeugung des Konsumenten beziehungsweise ein Wandel in dessen Konsumverhalten und Zusammenleben. Es kann allerdings im besten Fall ein erster Anstoss zur Schaffung einer regionalen Identität, einem stärkeren regionalen Zusammenhalt und somit anderen Konsummustern gegeben werden.

Ökologisch:

Die ökologische Dimension der Nachhaltigkeit ist sehr schwierig zu bewerten. Kurzfristig ist die Installation der Infrastruktur beziehungsweise die Herstellung von Karten oder Noten sicher als eher negativ im Vergleich zum Status Quo zu bewerten; hinzu kommt bei nur einmaliger Verwendung der anfallende Abfall. Wenn aber eine genügende Akzeptanz der AZS erreicht wird, sind diese negativen Auswirkungen im Verhältnis zu den positiven Aspekten vernachlässigbar. Wie in Kapitel 2.1 und 2.3 erläutert kann durch ein regionales Zahlungssystem der lokale Konsum und somit auch eine standortgerechte Produktion gefördert werden (Martignoni 2018), was zur Erfüllung des SDG 12, «Für nachhaltige Konsum- und Produktionsmuster sorgen» führt.

Mit durch ein AZS ausgelösten kreislaufwirtschaftlichen Ansätzen können Material- und Produktkreisläufe geschlossen und somit Ressourcen gespart werden (BAFU ohne Datum). Überdies verhindern geschlossene Kreisläufe und regionaler Konsum klimaschädliche Emissionen durch Transporte (Kennedy und Lietaer 2004). Ein umfassenderes System wie eine Regionalwährung fusst am stärksten auf Konzepten der Kreislaufwirtschaft und wäre dementsprechend wohl in ökologischer Hinsicht am effektivsten. Doch auch die anderen Systeme, welche einen lokalen Konsum fördern, können in den erwähnten Bereichen durch Verkürzung der Transportwege etc. einen Beitrag leisten.

7 Folgerungen

7.1 Kritik an der Methode

Die Weite und Dynamik des Feldes der AZS haben in der Methodik zu einigen Herausforderungen geführt. Das Thema, die Forschungsfrage und Methodik der Arbeit wurden nämlich vor der Lancierung und Planung der GC definiert. Dies führte dazu, dass die Methodik während des Forschungsprozesses mehrfach verändert werden musste und die Stringenz des Vorgehens beeinträchtigt wurde. Die Entscheidung einer gesonderten Betrachtung der GC war in Bezug auf die praktische Relevanz sinnvoll, kann aber nicht in vollständige Übereinstimmung mit der Forschungsfrage gebracht werden.

Die Betrachtung war zudem schon von Anfang an eher weit gewählt und wurde durch die Ausweitung der Thematik durch die Lancierung GC noch breiter, was teilweise zu einer gewissen Oberflächlichkeit geführt hat. Im Nachhinein wäre nach der Lancierung der GC eine reine Betrachtung der GC vielleicht sinnvoller gewesen, da in näherer Zukunft wohl kein weiteres AZS eingeführt werden wird. Es kann allerdings trotzdem als Vorteil betrachtet werden, dass weitere Möglichkeiten abgesteckt wurden, da so zum einen eine Begründung und Rechtfertigung für die Wahl der GC erhalten und zum anderen allfällige Perspektiven für die Zukunft aufgezeigt werden konnten.

Im Verlaufe des Prozesses musste überdies festgestellt werden, dass auf eine Nachhaltigkeitsanalyse im vorgesehenen Rahmen aus in der Diskussion erwähnten Gründen verzichtet werden muss.

Bezüglich der Experteninterviews muss die Coronapandemie als erschwerender Umstand erwähnt werden. Aufgrund der sanitären Sicherheitsmassnahmen wurden die Leitfadengespräche in unterschiedlicher Form (Videokonferenz, Telefon, persönliches Gespräch) durchgeführt, was zu allfälligen Verzerrungen führen kann. Zudem könnte auch die Wahl der Experten zur Ermittlung der Akzeptanz die Resultate verzerrt haben. Es handelt sich bei allen befragten Personen nämlich um sehr engagierte, innovative Unternehmerinnen und Unternehmer mit hohem Bewusstsein für die Region und für Nachhaltigkeitsfragen, die zudem eine sehr positive Haltung gegenüber dem NPG haben. Alle haben eher spezielle Betriebskonzepte und eigenständig viele Massnahmen zum Aufbau eines stabilen Kundenstamms als Gegenteil zur regionalen Negativspirale getroffen; überdies haben die wenigsten von ihnen zum Zeitpunkt der Gespräche wirtschaftlich stark unter der Coronakrise gelitten. Für ein breiteres Bild der Akzeptanz wäre ein Gespräch mit Geschäften des täglichen Bedarfs (Bäckereien, Dorfläden) oder stärker betroffenen Gewerbetreibenden (Restaurants, Büchergeschäfte) interessant.

7.2 Ausblick und Empfehlungen

Es konnte gezeigt werden, dass mit der GC eine für die Region unter den aktuellen Voraussetzungen sinnvolle und umsetzbare Wahl eines AZS getroffen wurde, es aber nichtsdestotrotz noch einige Zweifel bezüglich deren Akzeptanz gibt. Es ist deshalb sicherlich angebracht, der GC, wie auch von den befragten Personen empfohlen, etwas Zeit zur Etablierung zu geben. Um diese erste Einführungsphase möglichst erfolgreich zu gestalten, empfiehlt sich zudem eine vertiefte Analyse der im Kapitel 4.3.2 dargestellten rechtlichen Rahmenbedingungen (Verfallsdatum, Datenschutz, GWG) und die Gewährleistung einer gut erreichbaren Anlaufstelle für den IT-Support der Akzeptanzstellen. Überdies ist gemäss Aussagen der befragten Personen eine proaktive und klare Kommunikation bezüglich benötigter technischer Infrastruktur für die Unternehmen wichtig.

Falls es die Umstände erlauben, könnte auch ein «Gantrischcardevent» zur Erhöhung des Bekanntheitsgrades und der Attraktivität interessant sein. Ein solcher Anlass würde auch einen gewissen kurzfristigen Nutzen für die Kundschaft generieren, der die GC sonst nicht wirklich bietet.

Nach einer ersten Anlaufzeit wäre es sinnvoll, ein Monitoring bei Kunden und teilnehmenden Unternehmen in Form einer grösser angelegten Umfrage durchzuführen, um herauszufinden, welche Erfahrungen gemacht wurden, wie es um die Nutzung und Akzeptanz steht und wo allfällige Anpassungen gemacht werden müssen. Zudem wäre es spannend, konkrete Zahlen bezüglich der wirtschaftlichen Effekte zu sammeln und auszuwerten. Dies wäre auch insofern hilfreich, als dass positive Effekte im Sinne von greifbaren Zwischenzielen kommuniziert werden könnten. Die Anzahl bereits verkaufter Karten oder steigende Mitgliederzahlen könnten ebenfalls zur Kommunikation von Zwischenetappen genutzt werden.

Falls sich die GC gut etabliert, wäre es spannend, das Potential einer Erweiterung genauer zu analysieren. Gut denkbar wäre zum Beispiel die Weiterentwicklung der GC zu einer Art regionalen Kundenkarte oder die Beibehaltung der GC als Geschenkkarte und die Entwicklung eines rein regionalen Kundenbindungssystems im Stil von ProBon mit Möglichkeit zur elektronischen und manuellen Sammlung von «Gantrischpunkten». In dieser Analyse müssten Themen wie Datenschutz, Finanzmittel, Verhältnismässigkeit und Konkurrenzierung bereits bestehender Systeme detailliert betrachtet werden.

Parallel zu den erwähnten Fragestellungen in Bezug auf AZS in der Region, wäre es interessant herauszufinden, wie ein erfolgreiches Marketing der Einzelläden in der Region unterstützt werden könnte, um mit hoher Qualität und innovativen Dienstleistungen einen Mehrwert für die Kunden zu erzeugen. Dieser Aspekt wurde von allen Befragten als zentral erachtet und zugleich festgestellt, dass diesbezüglich noch Potential vorhanden wäre.

Ein weiteres Thema bleibt die ausführliche Analyse der Nachhaltigkeit der AZS. Wie in der Diskussion im Abschnitt Nachhaltigkeit erwähnt, wurde im Rahmen dieser Arbeit keine detaillierte Nachhaltigkeitsanalyse der AZS gemacht. Es wäre jedoch spannend, geeignete Analysetools für ein solche zu finden und gerade die GC auf ihre Nachhaltigkeit zu überprüfen.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass jedes der fünf AZS theoriegemäss und wenn eine genügende Akzeptanz erreicht wird, einen Beitrag zur Erreichung der im Kapitel 2.3 erläuterten Parkziele und somit zur nachhaltigen Entwicklung leisten kann. Als besonders erfolgsversprechend sind jedoch die Systeme Geschenkkarte, Kundenbindungs- und Rabattsysteme und Regionalwährung einzustufen. Letztere würde die Parkziele am besten abdecken, hat jedoch im aktuellen Umfeld vermutlich geringe Chancen, eine genügende Akzeptanz zu erreichen. Es konnte festgestellt werden, dass im NPG schon einige Ressourcen zur Stärkung der regionalen Wirtschaft vorhanden sind (NPG, Förderverein Region Gantrisch, Naturpark und Regionallabel, Gantrisch Plus AG, GC, Gewerbevereine). Es kann deshalb eine grosse Chance für die Region sein, die entsprechenden Ressourcen gerade im Zusammenhang mit der Lancierung eines AZS verknüpfend zu nutzen.

Literaturverzeichnis

- Amt für Umweltkoordination und Energie des Kanton Bern AUE, 2008. Berner Nachhaltigkeitskompass, Leitfaden. Abgerufen am 14.05.2020, https://www.vol.be.ch/vol/de/index/direktion/ueber-die-direktion/publikationen.assetref/dam/documents/VOL/AUE/de/nhb/ae_ne_nhb_excel_ne_kompass_leitfaden_d.PDF
- Barfuss KM, 1989. Geld und Währung. Gabler Verlag, Wiesbaden, s.l., 108 S.
- Bellwald S, Bonderer K, Erlmann T, Heeb J, Steiger U, 2014. Praxisleitfaden für erfolgreiche Regionalentwicklung. Erfahrungen aus der Neuen Regionalpolitik (NRP), unveröffentlicht.
- Bezençon C, 2020. Geschäftsführerin der Dittligmühle, Schaumühle mit Bistro und Direktverkauf von Mehl und anderen regionalen Produkten. Gespräch vom 15.07.2020
- Bogner A, Littig B, Menz W, 2014. Interviews mit Experten. Eine praxisorientierte Einführung. Springer VS, Wiesbaden, 105 S.
- Bundesamt für Raumentwicklung ARE, ohne Datum. UNO - Meilensteine zur Nachhaltigen Entwicklung. Abgerufen am 05.05.2020, <https://www.aren.admin.ch/aren/de/home/nachhaltige-entwicklung/internationale-zusammenarbeit/agenda2030/uno--meilensteine-zur-nachhaltigen-entwicklung.html>
- Bundesamt für Umwelt BAFU, 2019. Pärke von nationaler Bedeutung. Abgerufen am 14.05.2020, <https://www.bafu.admin.ch/bafu/de/home/themen/landschaft/fachinformationen/landschaftsqualitaet-erhalten-und-entwickeln/landschaften-von-nationaler-bedeutung/paerke-von-nationaler-bedeutung.html>
- Bundesamt für Umwelt BAFU, o.J. Kreislaufwirtschaft. Abgerufen am 31.08.2020, <https://www.bafu.admin.ch/bafu/de/home/themen/wirtschaft-konsum/fachinformationen/kreislaufwirtschaft.html>
- Bundesamt für Raumentwicklung ARE, o.J. UNO-Meilensteine zur Nachhaltigen Entwicklung. Abgerufen am 29.09.2020, <https://www.aren.admin.ch/aren/de/home/nachhaltige-entwicklung/internationale-zusammenarbeit/agenda2030/uno--meilensteine-zur-nachhaltigen-entwicklung.html>
- Bundesamt für Statistik BFS, o.J. Das MONET 2030-Indikatorensystem. Abgerufen am 15.05.2020, <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/nachhaltige-entwicklung/monet-2030.html>
- Club of Rome, o.J. About the Club of Rome, 2020. Abgerufen am 31.08.2020, <https://clubofrome.org/about-us/>
- Dombret BT, 2008. Zahlungssysteme im Internet. Marktüberblick und Perspektiven. Books on demand GmbH, Norderstedt.
- Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA, 2017. FINMA Portrait. Abgerufen am 21.09.2020, <https://www.finma.ch>
- Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten EDA, 2020. 17 Ziele für nachhaltige Entwicklung, 23.04.2020. Abgerufen am 05.05.2020, <https://www.eda.admin.ch/agenda2030/de/home/agenda-2030/die-17-ziele-fuer-eine-nachhaltige-entwicklung.html>
- Gantrisch Plus AG, 2020. Abgerufen am 08.09.2020, <https://www.gantrischplus.ch/gantrischcard>
- Hänni P, 2020. Gemeindepräsident der Gemeinde Wattenwil, Vorstandsmitglied des Förderverein Gantrisch und Verwaltungsrat der Gantrisch Plus AG. Gespräch vom 07.07.2020.
- Käppeli M, 2016. Betriebswirtschaft und Unternehmensführung. Unternehmerisches Denken und Handeln (3., aktualisierte Auflage). Versus, Zürich.
- Kennedy M, Lietaer BA, 2004. Regionalwährungen. Neue Wege zu nachhaltigem Wohlstand (Orig.-Ausg). Riemann, München.
- Lietaer BA, 2013. Geld und Nachhaltigkeit. Von einem überholten Finanzsystem zu einem monetären Ökosystem / ein Bericht des Club of Rome, EU-Chapter. Europa Verlag, Berlin.
- Makiol B, 2020. Leiterin Verkauf des Genossenschaftsladen BIRENA in Schwarzenburg. Gespräch vom 26.08.2020.
- Martignoni J, 2018. Das Geld neu erfinden. Alternative Währungen verstehen und nutzen / Grundlagen, Konzepte, Experimente, erfolgreiche Beispiele. Versus, Zürich.
- Matti S, 2020. Projekt Gantrischcard: Eine Gutscheinkarte erntet Kritik. Berner Zeitung, 20.09.2020. Abgerufen am 26.09.2020, <https://www.bernerzeitung.ch/eine-gutscheinkarte-erntet-kritik-582622506189>
- Mittelholzer R, 2020. Account Manager der MF-Group. Persönliche Mitteilung vom 11.08.2020.
- monneta.org, Netzwerk für monetäre Vielfalt, o.J. Währungsvielfalt und komplementäre Geldsysteme. Abgerufen am 27.04.2020, <https://monneta.org/category/loesungen/waehrungsvielfalt/>
- Niederhauser K, 2020. Landwirtin mit Direktvermarktung und Mitwirkende bei Projekt «Gmüesgarage» in Wabern. Gespräch vom 03.09.2020.
- Plüss L, 2020. Bereichsleiterin Wirtschaft Naturpark Gantrisch, Projektleiterin Parkinnovation und Mobilität. Persönliche Mitteilungen im Rahmen der Betreuungstätigkeit der Arbeit vom April bis September 2020.
- ProBon, o.J. Infobroschüre für Fachgeschäfte. Abgerufen am 10.09.2020, <https://www.probon.ch/kunden/de/probon/mitmachen-zahlt-sich-aus>
- regiosuisse.ch, Plattform für Regionalentwicklung in der Schweiz, o.J. Neue Regionalpolitik (NRP). Abgerufen am 31.08.2020, <https://regiosuisse.ch/neue-regionalpolitik-nrp>
- Sademach M, 2012. Regionalwährungen in Deutschland. Strategie, Hintergrund und rechtliche Bewertung. Zugl.: Frankfurt (Oder), Univ., Diss., 2011. Nomos, Baden-Baden.
- Stauffer C, Wiedmer Cécile, Nicod Liza, Paratte Estelle, Grangier Lucien, Baumann Erica, Estermann Tamara, Rotzetter Mireille, Schaller Chiara, 2019. Panorama Schweizer Pärke 2019.
- Stauffer K, 2020. als Bankleiter der Ersparniskasse Rüeggisberg und Vorstandsmitglied des Fördervereins Gantrisch. Gespräch vom 06.07.2020.
- Stoll J, 2020. Firmeninhaber Elektro-/ Telematikfirma in Schwarzenburg, Vorstandsmitglied KMU Schwarzenburgerland mit Ressort Pro Bon. Gespräch vom 02.09.2020.
- Weis M, 2008. Der Geldkomplex. Kritische Reflexion unseres Geldsystems und mögliche Zukunftsszenarien. Haupt, Bern.

Quelle Titelbild: <https://www.gantrischplus.ch>

Dank

Diese Arbeit hat mir die Türen zu einem sehr spannenden Forschungsgebiet geöffnet. Ich möchte mich herzlich bei meinem Betreuer der HAFL, David Raemy, bedanken, der mich bei der genauen Themenfindung begleitet, mir die nötigen Kontakte zugespielt und mich stets mit konstruktiven Rückmeldungen und Hilfestellungen unterstützt hat.

Ein besonderer Dank geht an meine externe Betreuerin des Naturpark Gantrisch, Lydia Plüss, welche mich während des gesamten Prozesses auch unter coronabedingt erschwerten Umständen mit grossem Engagement begleitet hat. Ihre hilfreichen Anstösse und Feedbacks haben mich motiviert, und dank diesen und den zugespielten Daten und Informationen konnte die Arbeit in der aktuellen Form überhaupt entstehen.

Des Weiteren danke ich allen sieben Expertinnen und Experten herzlich für Ihre Bereitschaft zum Gespräch, dass sie sich die Zeit genommen haben, ihr Wissen und ihre Einschätzungen mit mir zu teilen.

Anhang

Anhangsverzeichnis

Anhang 1 Leitfaden Machbarkeit	65
Anhang 2 Leitfaden Akzeptanz	66

Anhang 1 Leitfaden Machbarkeit

Gesprächsleitfaden Machbarkeit

Forschungsfrage: Welche der existierenden ausgewählten (siehe Tabelle 2/Shortlist) alternativen Zahlungssysteme (aZS) sind im Naturpark Gantrisch (NPG) rechtlich, finanziell, politisch, wirtschaftlich und gesellschaftlich zielführend umsetzbar? Ort: Datum, Zeit: Experte: Kurt Stauffer, Ryan Mittelholzer, Peter Hänni		
Themenblock 1: Einführung, Hintergrund		
Kurze gegenseitige Vorstellung Kontext der Arbeit	Was für ein beruflicher Hintergrund ist vorhanden?	Wie lange arbeiten Sie schon in Ihrer jetzigen Funktion? Was ist Ihre genaue Funktion, haben Sie zusätzliche Mandate? Was ist Ihr beruflicher Hintergrund oder/ und Werdegang?
Bisherige Erfahrungen mit aZS	Welche Erfahrungen gibt es schon mit aZS?	Haben Sie schon Erfahrungen mit aZS gemacht bzw. sind Sie schon mit solchen in Kontakt gekommen? Wenn ja: Mit welchem/n, in welchem Zusammenhang? War die Erfahrung positiv oder negativ? Wenn nein: Haben Sie es absichtlich vermieden oder wäre Interesse vorhanden?
Zukunft, potentielle Berührungspunkte	Inwiefern würde ein aZS in der Region Gantrisch tangieren?	Wie und wo würden Sie in Ihrer Funktion mit aZS in Kontakt kommen? Wie würde Sie ein aZS in Ihrem Berufsleben konkret betreffen, was würde sich verändern? Welche Folgen erwarten Sie für andere wichtige Akteure der Region? (Gemeinden, Firmen, zivilgesellschaftliche Organisationen)
Themenblock 2: Aktuelle Rahmenbedingungen (Fragen beziehen sich auf aZS in der PPP Factsheet)		
Rechtliche und politische Umsetzbarkeit	Sind die ausgewählten aZS (siehe PPP) mit den aktuellen rechtlichen, politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen umsetzbar?	Wie steht die Schweiz allgemein zu aZS (rechtlich, politisch)? Was gibt es für Rahmenbedingungen, limitierende Faktoren? Wären die vorgestellten aZS rechtlich umsetzbar oder gibt es Problematiken? Welche, Wieso? Welche der aZS sind der Banken- und Finanzaufsicht unterstellt?
Finanzielle Umsetzbarkeit	Können die ausgewählten aZS bei richtiger Umsetzung finanziell tragbar sein?	Können die aZS sich nach Anlauffrist wirtschaftliche selbst tragen oder sind sie auf Spenden angewiesen? Welche Kosten fallen bei den aZS an? Welche Erträge werden mit den aZS erwirtschaftet? Wie sieht es mit der steuerlichen Belastung aus? Wer ist in welchem Umfang steuerpflichtig?
Umsetzbarkeit gemäss Standort und Grössenordnung	Sind die ausgewählten aZS für den Standort Region Gantrisch und für den angestrebten Rahmen geeignet?	Sind die ausgewählten Systeme den standortbedingten Rahmenbedingungen angepasst? Ist die Grösse, der Aufwand der aZS für den Rahmen der Region Gantrisch angemessen?
Themenblock 3: Bewertungen und Empfehlungen (Fragen beziehen sich primär auf aZS in PPP Factsheet)		
Mehrwert, Vorteile	Mit welchem Mehrwert, welchen Vorteilen kann gegenüber dem Status Quo gerechnet werden?	Welchen Mehrwert erwarten Sie für die Region von einem aZS? Welche Vorteile der ausgewählten Zahlungssysteme sehen Sie? Konnten Sie positiv Effekte von aZS andernorts schon beobachten? Wenn ja, welche? Bei welchem System sehen Sie das grösste Potential?
Herausforderungen	Welche Hauptherausforderungen gibt es bei der Umsetzung eines dieser aZS?	Welche Probleme und Herausforderungen sehen Sie bei der Umsetzung (rechtlich, politisch, finanziell)? Welches sind, Ihrer Meinung nach, die grössten Risiken dieser aZS? (Datenschutz, Sozialversicherungen, Steuerhinterziehung, Geldwäscherei) Wie kann potentieller Missbrauch eines aZS verhindert werden? Sehen Sie eines dieser Systeme als besonders kritisch/ heikel an in der Umsetzung?
Beachtenswertes, Fokusthemen	Was für Themen gibt es bei der Umsetzung prioritär zu beachten?	Auf was muss bei der Umsetzung der jeweiligen aZS am meisten Acht gegeben werden? Welche Rolle spielt die Rechtsform eines aZS?
Wirtschaftssysteme und Regionalentwicklung	Wie sind die aZS im Hinblick auf die Regionalentwicklung zu bewerten?	Die aZS orientieren sich primär an Gedanken der Kreislaufwirtschaft. Was sind die Vor- und Nachteile dieses Paradigmas im Vergleich zur Wachstumswirtschaft für eine ländliche, strukturell eher schwache Region? Sind kreislaufwirtschaftliche Ansätze Ihrer Meinung nach sinnvoll und geeignet, um Regionalentwicklung zu betreiben?
Persönliche Empfehlungen	Welche Folgerungen werden aus den bisherigen Fragen, Erfahrungen abgeleitet?	Welches System eignet sich Ihrer Meinung nach besonders für ein Projekt im NPG und wieso? Gibt es ein aZS, welches Sie keinesfalls umsetzen würden? Von welcher Rechtsform für ein aZS würden Sie abraten bzw. welche würden Sie empfehlen?
Themenblock 4: Abschluss		
Feedback	Wie wurde das Interview empfunden? Was kann für Kritik angebracht werden?	Wie haben Sie das Gespräch empfunden? Haben Sie Fragen vermisst? Welche Fragen waren schwierig zu beantworten?
Sonstiges	Ging noch etwas vergessen oder muss gesagt werden?	Möchten Sie sonst noch etwas sagen?

Anhang 2 Leitfaden Akzeptanz

Gesprächsleitfaden Akzeptanz

Forschungsfrage: Wie sieht die potentielle Nachfrage eines alternativen Zahlungssystems (aZS) im Naturpark Gantrisch (NPG) aus? Datum, Zeit: Experte: Jürg Stoll, Karin Niederhauser, Carmen Bezençon, Beatrix Maikol		
Themenblock 1: Einführung, Hintergrund		
Oberbegriff	Leitfrage/ Forschungsfrage	Interviewfrage
Kurze gegenseitige Vorstellung Kontext der Arbeit	Was für ein beruflicher Hintergrund ist vorhanden?	Wie lange arbeiten Sie schon in der jetzigen Funktion? Was ist Ihre genaue Funktion, haben Sie zusätzliche Mandate? Was ist Ihr beruflicher Hintergrund oder/ und Werdegang?
Bisherige Erfahrungen mit aZS	Welche Erfahrungen gibt es schon mit aZS?	Haben Sie schon Erfahrungen mit aZS gemacht bzw. sind Sie schon mit solchen in Kontakt gekommen? Wenn ja: Mit welchem/n, in welchem Zusammenhang? War die Erfahrung positiv oder negativ? Wenn nein: Haben Sie es absichtlich vermieden oder wäre Interesse vorhanden?
Zukunft, potentielle Berührungspunkte	Inwiefern würde ein aZS in der Region tangieren?	Wie würden Sie in Ihrer Funktion mit aZS in Kontakt kommen? Wie würde Sie ein aZS in Ihrem Berufsleben konkret betreffen, wo kämen Sie mit diesem in Berührung?
Themenblock 2: Alternative Zahlungssysteme allgemein (Diese Fragen beziehen sich primär auf aZS in PPP-Factsheet)		
Grundsätzliche Bereitschaft	Ist eine Bereitschaft vorhanden, aZS in der Region zu nutzen?	Wären Sie interessiert, eines der ausgewählten (siehe Factsheet PPP) aZS in der Region zu nutzen? Würden Sie sich allgemein ein aZS für die Region wünschen? Aus welchem Grund ja oder nein?
Hoffnungen und Befürchtungen	Welchen Mehrwert versprechen sich Personen aus der Region Gantrisch von einem aZS, welche Ängste sind vorhanden?	Denken Sie, dass ein aZS einen Mehrwert für Sie/ die Region bringt? Welchen? Haben Sie Befürchtungen bei der Einführung eines aZS? Welche? (Wie) könnten diese ausgeräumt werden?
Persönliches Engagement	Welche Bereitschaft zu einem Engagement über die Nutzung hinaus gibt es?	Wären sie bereit, sich für ein aZS zu engagieren? (Über reine Nutzung hinaus) Aus welchen Gründen ja oder nein? Welche Rolle würden Sie bei der Einführung eines aZS spielen?
Verantwortlichkeiten	Welche Trägerschaft ist für ein aZS erwünscht?	Wer sollte die Verantwortung und Organisation eines aZS übernehmen? Welche Rolle soll der NPG bei der Einführung eines aZS spielen?
Form und Art des aZS	Welche Form von aZS wird bevorzugt?	Welches der ausgewählten aZS würden Sie am ehesten nutzen und wieso? Welche Form muss für Sie ein aZS haben? (Papier, elektronisch, App oder Karte) Wie stehen Sie grundsätzlich zum digitalen Zahlungsverkehr (via App, Karte)? Haben Sie diesbezüglich Bedenken?
Themenblock 3: Gantrischcard		
Bewertung	Welche Hoffnungen und Befürchtungen löst die Gantrischcard aus?	In welchem Kontext haben Sie von der Gantrischcard gehört, wann? Wie ist Ihr erster Eindruck? Was erhoffen Sie sich für sich/ Ihr Geschäft von der Gantrischcard? Haben Sie Befürchtungen bezüglich der Gantrischcard? Welche? Bedeutet die Gantrischcard für Sie ein Mehrwert?
Zukunft	Welches Potential für die Zukunft wird der Gantrischcard beigemessen?	Welche Prognosen haben Sie für die Entwicklung der Gantrischcard? Wo denken Sie, steht die Gantrischcard in einem Jahr? Haben Sie vor, die Gantrischcard in den nächsten Wochen oder Monaten zu nutzen oder zu verschenken? Für welchen Einsatz? Welchen Betrag ungefähr?
Themenblock 4: Abschluss		
Feedback	Wie wurde das Interview empfunden? Was könnte für Kritik angebracht werden?	Haben Sie Fragen vermisst? Welche Fragen waren schwierig zu beantworten?
Sonstiges	Ging noch etwas vergessen oder muss gesagt werden?	Möchten Sie sonst noch etwas sagen?