

Geldgipfel co-kreativ

Oktober
2024

Mutmacher in Woche 3 - Zukunftsinitiativen aus der GLS Gemeinschaft

Systeme für mehr Verbundenheit – vier Beispiele aus der Ökonomie

von Falk Zientz

Begeisternde Menschen, die das Geldsystem ganz praktisch mitgestalten wollen – davon haben wir im letzten „Mutmacher“ erzählt. Jetzt werfen wir einen Blick auf beispielhafte Strukturen und Spielräume, die sie damit schaffen. Was ist bereits gelungen? Und vor allem: In welche Richtung gehen aktuell die Entwicklungen? Wie können wir uns gegenseitig handlungsfähig in unseren dysfunktionalen Systemen machen?

1. Wohin geht die gemeinschaftsbasierte Ökonomie? => vom Baum zum Wald

Dass Menschen aus der Stadt einen Ökohof unterstützen, das gibt es seit den Anfängen der GLS Bank vor über 50 Jahren. Jetzt kam ein neues Prinzip hinzu: In den letzten Jahren sind über 600 solidarische Landwirtschaften und andere gemeinschaftsbasierte Organisationen entstanden. Die Besonderheit: Sie decken ihre Betriebskosten im Wesentlichen aus Mitgliedsbeiträgen. Die Mitglieder erhalten dafür einen Anteil der Produkte oder Dienstleistungen – losgelöst von einer Tausch- oder Preislogik. So wird unternehmerisches Risiko gemeinschaftlich getragen. Das Interesse an dem Modell nimmt weiter zu. Was könnten nächste Entwicklungsschritte sein? Timo Wans, der viele solcher Organisationen unterstützt, beschreibt zwei Richtungen:

- In Städten wie Mannheim gibt es mittlerweile mehrere gemeinschaftsgetragene Ökonomien mit vielen hundert Mitgliedern. Diese haben konkret die Erfahrung gemacht, dass sie dem Niedergang einzelner Läden etwas entgegensetzen können. Wenn sie jetzt von einer weiteren Schließung hören, dann ist für sie eine ganz reale Option: Dieses Café oder dieses Ladenlokal könnten wir übernehmen. Neu ist dadurch, dass nicht mehr nur ein einzelnes Unternehmen im Fokus steht, sondern das tragende Netzwerk. Insofern wirkt dieses Modell selbstermächtigend und kann zu einem organischen und vernetzten Wachstum führen.

- Der Biohandel leidet mittlerweile besonders stark unter den Marktverhältnissen. Das betrifft die meisten Läden, Großhändler und Produzierenden. Viele haben gemeinsame Ideale und wollen nicht nur über die Preise kommunizieren. Es wäre also naheliegend, entlang der Wertschöpfungskette zu kooperieren und den Bedarf von Mensch und Natur ganz in den Fokus zu nehmen. Dann würde nicht jeder nur für seinen eigenen Baum sorgen, sondern alle für den gesamten Wald. Ein Treiber dafür könnten die vielen Unternehmer*innen sein, die derzeit eine Nachfolge suchen. Auch wenn dabei kein hoher Profit lockt, so gibt es doch in vielen Fällen ein Netzwerk an Partner*innen, die ein Interesse am Fortbestand des Ladens oder des Herstellers haben. Möglicherweise entstehen daraus gemeinschaftsgetragene Ökosysteme.

Wovon das abhängt? „Kooperation funktioniert überall dort, wo sich die Menschen versuchen, vom Herzen her zu verstehen“, so Timo Wans. „Mit der Haltung: Wir können es noch nicht genau beschreiben, aber lass uns zusammen schon mal anfangen.“

2. Crowdfunding – im Alltag angekommen und aus der Zukunft gechallenged

Seit den 60ern gibt es die Schenkgemeinschaften. Ein Beispiel: 30 Eltern wollen zusammen einen Kindergarten finanzieren, jede*r zahlt durchschnittlich 30 EUR über 5 Jahre, die GLS Bank stellt sofort 54.000 EUR als Eigenkapital zur Verfügung. Mehrere tausend Projekte wurden dadurch ermöglicht. Ab 2010 gingen dann die ersten Crowdfunding-Plattformen in Deutschland online. Pionier war Startnext: Mit über 150 Millionen Euro hat Startnext als Marktführer inzwischen über 16.000 Projekte finanziert. Oft decken die Beträge zwar nicht den kompletten Finanzierungsbedarf, sind aber ein wesentlicher Baustein, um öffentliche Mittel oder Kredite zu erhalten. „Crowdfunding kann so zur Validierung des tatsächlichen Bedarfs dienen“, so Tino Kressner von Startnext. Eine schöne Erfolgsgeschichte! Die Wachstumsraten der ersten Jahre sind allerdings vorbei. Welche Perspektiven sieht Tino Kressner? Eine Entwicklung ist, dass Crowdfunding-Mechanismen immer öfter ohne die Crowd-Plattformen genutzt werden: Wenn etwa auf einer Veranstaltung ein Spendenticker läuft oder wenn in einem Online-Shop zunächst nur Vorbestellungen aufgenommen werden und erst ab Erreichen einer Mindestschwelle die Produktion startet.

So wird Crowdfunding immer alltäglicher als modularer Bestandteil in verschiedenen Formaten und dadurch besser zugänglich, als Instrument der Selbstermächtigung. Künstliche Intelligenzen können das weiter verstärken, weil sie Projektdarstellungen und Fundingaktivitäten immer schneller und einfacher machen. Das hat nicht nur positive Wirkungen. Beispielsweise werden mehr generische und austauschbare Projekte entstehen. Bislang waren authentische und persönlich bewegende Geschichten besonders erfolgreich. Ändert sich das? Und wie gut funktioniert Crowdfunding ohne eine vertrauensvolle Marke? Wenn etwa ein Shop Geld sammelt und die Produktion nicht zustande kommt, zahlt er dann auch wirklich zurück? Und: Wie wichtig wird in Zukunft die Rolle von kuratierenden Stellen wie Startnext sein, die Projekte überprüfen und begleiten?

Eine wesentliche neue Rolle der Crowdplattformen zeichnete sich während der Pandemie ab: Die vielen Rettungsaktionen verdoppelten die Umsätze. Denn in Notsituationen ist durch Gegenseitigkeit plötzlich vieles möglich. Mit Blick auf die Klima- und andere Krisen müssen wir wohl davon ausgehen, dass diese Funktion immer mehr an Relevanz gewinnen wird. Wandeln sich dann die Plattformen immer

mehr zu zivilgesellschaftlichen Rettungsbooten? Vernetzen sie sich dafür etwa mit gemeinschaftsgetragenen Ökonomien und alternativen Währungssystemen? – Es bleibt spannend.

3. Wie den umgekehrten Generationenvertrag in die Fläche bringen? => Banken unterstützen!

Armutsbekämpfung durch Bildung? In vielen Ländern des globalen Südens haben die allermeisten jungen Menschen keinen Zugang zu Hochschulen – aus finanziellen Gründen. Für ausreichende Stipendien gibt es keine Budgets. Und Kredite würden oft in die Verschuldung führen. Helfen kann hier der „umgekehrte Generationenvertrag“ (UGV): Ein Fonds bezahlt das Studium. Die Rückzahlung erfolgt abhängig vom späteren Einkommen, so dass daraus keine Überschuldung entstehen kann. Die Geldgeber und die Studierenden haben das gleiche Interesse: Ein solides, dauerhaftes Einkommen. Wer als Investor*in auf diese Weise zur Bildungsgerechtigkeit beitragen will, kann beispielsweise einer Person in Ruanda mit 1.500 bis 2.000 Euro ein Studium ermöglichen. Die Wahrscheinlichkeit, dass jüngere Geschwister studieren, steigt um ein Vielfaches. Eine besondere soziale Wirksamkeit haben spezielle Fonds etwa für LGBT+ und andere diskriminierte Zielgruppen. Erfunden haben dieses Modell Studierende der Universität Witten/Herdecke (UWH) für ihre eigene Studienfinanzierung.

Mittlerweile gibt es Anbieter in aller Welt, zusammengeschlossen im Verband globalisa.org. Aber der Bedarf ist unermesslich viel größer als deren Fonds. Was wäre eine Strategie für einen zügigen Ausbau im globalen Süden? Der Anbieter Chancen International, der aus der UWH hervorgegangen ist, will dafür örtliche Banken unterstützen, dieses Modell einzurichten. Wesentliche Voraussetzung dafür ist die Kompetenz, die zukünftigen Einkommen der Studierenden zu prognostizieren. Mit den Erfahrungen aus den bisherigen Fonds programmiert Chancen International ein Tool, das auf Basis der persönlichen Angaben den Rückzahlungsanteil vom Einkommen berechnet. Jede Bank könnte damit den UGV anbieten. So wäre es möglich, dass die Bildungsfinanzierung schnell in die Fläche geht, ohne dass überall neue Organisationen gegründet werden müssen. – Eine spannende Strategie, um das aus der Nische gewachsene Erfolgsmodell zu skalieren. Denn es geht nicht um die eigene Größe, sondern um die Lösung des Problems.

4. Von runden Tischen und Vertrauen zwischen Unternehmen: Die Zukunft der Ökonomie ist fair!

Viele hielten Boris Voelkel für naiv. Denn normalerweise kauft ein Unternehmen dort, wo es am billigsten ist. Beim Einkauf für seine Saftproduktion hält sich Voelkel jedoch nicht an diese Grundregel der Ökonomie: „Kurzfristig rechnet sich das vielleicht, nicht aber langfristig.“ Konkret heißt das: Wenn es viele Äpfel gibt und der Marktpreis in den Keller geht, dann zahlt Voelkel an die Bauern trotzdem einen guten Preis. Dafür beliefern die Apfelbauern in schlechten Erntejahren Voelkel selbstverständlich zuerst mit ihrem raren Gut. Das heißt: Keine Seite nutzt die eigene Machtposition für eine kurzfristige Rendite. Gemeinsam setzen sie auf eine langfristige Kooperation. Warum das nicht alle so machen? Boris Voelkel erzählt, dass in den ersten Jahren kaum jemand verstanden hat, warum er das so macht. Bis die aktuellen Krisen kamen. Jetzt zahlt sich die Verbundenheit aus. Es wird für alle sichtbar, dass Beziehungserfolg und wirtschaftlicher Erfolg zusammengehören. Dafür institutionalisiert Voelkel die Preisabstimmungen in runden Tischen. Ähnliche Modelle

haben einige andere Unternehmen in der Biobranche entwickelt, etwa das Neumarkter Lammsbräu oder die Bäckereien Märkisches Landbrot und Biokaiser. Aber auch in anderen Bereichen entstehen faire Ökosysteme. Ein Beispiel ist die Plattform Symworking, auf der sich kleine und größere Elektronikunternehmen organisieren. Sie wollen nachhaltig wirtschaften, bekennen sich zu reuse, repair, und recycle, wollen immer mehr Sekundärrohstoffe verwenden, um unabhängiger von seltenen Erden zu werden. Alle Angebote auf der Symworking-Plattform wurden zuvor in diesem Sinne auf Fairness geprüft. Ein weiteres Prinzip ist Transparenz und Offenheit. Dazu der Gründer Michael Schwienbacher: „Unfares Verhalten ist auf der Plattform für alle sichtbar. Wer sich unfair verhält – mit dem will niemand mehr zusammenarbeiten.“ Für den Erfolg der Kooperation ist ebenso wie in der Biobranche ganz entscheidend: Es lohnt sich für alle auch finanziell, zumindest langfristig. Denn resiliente Lieferketten sind existenziell wichtig für die Unternehmen und geteiltes Wissen nützt dem gesamten Ökosystem enorm. „Da wirkt das Nützlichkeitsprinzip der Unternehmen für ein nachhaltiges Wirtschaften“, so Michael Schwienbacher. – Naiv klingt das wirklich nicht. Möglicherweise löst diese Wirtschaftsweise über kurz oder lang all diejenigen Unternehmen ab, die derzeit an dem Ast sägen, auf dem sie sitzen.