



POTSDAMER REGIONAL E.V.

Vereinsordnung Havelblüte (VOHB)
Verfahren und Regeln
- Stand September 2006 -

HAVELBLÜTE - Regionalgeldsystem für Potsdam und Umland zur
Förderung regionaler, nachhaltiger Wirtschaftskreisläufe

POTSDAMER REGIONAL E.V.
c/o GRÜNE LIGA BRANDENBURG E.V.
LINDENSTR. 34
14467 POTSDAM

FON: 0331-730 95 23
FAX: 0331-730 95 24
MOBIL: 0179 - 460 09 70

WWW.HAVELBLUETEN.DE
INFO@POTSDAMER-REGIONAL.DE

INHALT

EINLEITUNG	3
HERAUSGABE	3
DECKUNG	3
STARTKONTINGENT	3
AKZEPTANZQUOTE	4
VERWENDUNG	5
HAVELBLÜTEN ALS MARKETING	5
HAVELBLÜTEN ALS ZAHLUNGSMITTEL	5
VERKAUF UND ANKAUF VON HAVELBLÜTEN	6
RAHMENBEDINGUNGEN	7
SICHERHEITSMERKMALE	7
WERT	7
BUCHHALTUNG	7
STEUERN	7
UMLAUFMARKEN	8
ERNEUERUNG	9
ABGELAUFENE SCHEINE	9
TEILNAHME	9
ABWICKLUNG	10
QUALITÄTSMANAGEMENT	10
QUALITÄTSSTANDARDS	10
DATENBANK	11
TRANSPARENZ	11
BILANZIERUNG	11
VERLUST VON GUTSCHEINEN	11
INSOLVENZRISIKO	12
UMLAUFMENGE	12

EINLEITUNG

Die derzeitige schwierige wirtschaftliche Situation besonders kleiner und mittlerer Unternehmen in der Region erfordert neue Wege, um ihre Existenz zu sichern und damit die Lebensgrundlage der hier lebenden Menschen zu erhalten und zu verbessern. Die **HAVELBLÜTE** ist ein Regionalgeldsystem welches sich dieser Aufgabe stellt und eine Stärkung der regionalen Wirtschaftsstrukturen zum Ziel hat.

Die Havelblüte ist ein vom Potsdamer Regional e.V., im weiteren Verein genannt, entwickeltes und verantwortetes Regionalgeldsystem. Der Verein bildet ein Netzwerk regionaler Produzenten, Dienstleister und Konsumenten, die als gemeinsames Zahlungsmittel die Havelblüten vereinbart haben. Nutzerinnen und Nutzer der Havelblüte gelten als Vereinsmitglieder, solange sie die Havelblüte verwenden.

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

HERAUSGABE

Die Unternehmen sind als Herausgeber der Gutscheine durch einen Vertrag an diese Vereinsordnung gebunden.

Deckung

Die teilnehmenden Unternehmen geben die Gutscheine heraus und decken sie mit ihrem Leistungs- oder Warenangebot. Die aktiv teilnehmenden Unternehmen erhalten ein Startkontingent in individueller Höhe. Indem sie dieses Gutscheinkontingent in Umlauf bringen, ist sichergestellt, dass für jede einzelne Havelblüte Waren und Leistungen im entsprechenden Wert zur Verfügung stehen. Diese Deckung gewährleistet die Werthaltigkeit der Havelblüte.

Startkontingent

Das Startkontingent berechnet sich aus der Anzahl der vollbeschäftigten Mitarbeiter des Unternehmens mal 1000 mal der Akzeptanzquote für Zahlungen in Havelblüten. Je Mitarbeiter werden so für 100% Akzeptanz 1.000 Havelblüten ausgegeben. Für hochwertiges Warenangebot im Verhältnis zur Dienstleistung, wie z.B. bei einem Computerhändler, wird das Ergebnis mit einem Faktor multipliziert. Bestimmend für den Faktor ist der ungefähre Anteil der Personalkosten an den Gesamtkosten des Unternehmens:

- Personalkosten ca. 7% - Faktor 10 (z.B. Computerhändler oder Juwelier)
- Personalkosten ca. 15% - Faktor 5 (z.B. Supermarkt)
- Personalkosten ca. 25% - Faktor 3 (z.B. kleiner Bioladen)
- Personalkosten ca. 50% - Faktor 1,5 (z.B. Medizinische Massagen)
- Personalkosten ca. 70% - Faktor 1 (z.B. Fotograf)

BEISPIEL: Cafe „Blütenstube“ hat 3 vollbeschäftigte Mitarbeiter und akzeptiert 20% der Zahlungen seiner Kunden in HAVELBLÜTEN.

3 Mitarbeiter x 1.000 HAVELBLÜTEN x 20% = 600 Havelblüten Startkontingent

Diese 1.000 Havelblüten pro Mitarbeiter muss das teilnehmende Unternehmen jedoch nicht voll in Anspruch nehmen, es können auch kleinere Beträge vereinbart werden. Insbesondere darf kein Unternehmen mehr als 5% der im Umlauf befindlichen Scheine stellen, wodurch eine breite und stabile Basis für die Deckung gesichert wird.

Bei Ausgabe der Havelblüten fallen für die Unternehmen Kosten in Höhe von 10% des Nennwertes der erhaltenen Gutscheine an. Diese können zu 50% in Havelblüten und zu 50% in Euro gezahlt werden.

BEISPIEL: Cafe „Blütenstube“ erhält ein Startkontingent von 600 HAVELBLÜTEN. Dafür fallen bei der Ausgabe 10% Kosten an. Diese werden zur Hälfte in Euro (30 Euro) und zur Hälfte in HAVELBLÜTEN (30 HAVELBLÜTEN) gezahlt. Das Unternehmen erhält also 570 HAVELBLÜTEN ausgezahlt und überweist 30 Euro auf das Vereinskonto.

Akzeptanzquote

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

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

BEISPIEL: Cafe „Blütenstube“ hat eine Akzeptanzquote von 20% vereinbart. Es setzt diese nun um, indem es von 10 Stunden Öffnungszeit am Tag 4 Stunden als „Blütenzeit“ deklariert. In dieser Zeit können die Kunden zu 50% in HAVELBLÜTEN zahlen.

Mit der Beschränkung der Akzeptanzquote wird sichergestellt, dass die teilnehmenden Unternehmen weiterhin ausreichend Euro für die Begleichung ihrer Euro-Verbindlichkeiten einnehmen. Es wird empfohlen im Zweifelsfall die Akzeptanzquote anfangs geringer zu wählen, sie kann jederzeit erhöht werden. Insgesamt wird jedoch eine möglichst hohe Akzeptanzquote angestrebt, um das Vertrauen in die Havelblüte zu stärken und den Erfolg des Unternehmens zu gewährleisten.

VERWENDUNG

Haben die Unternehmen ihr Startkontingent erhalten, bieten sich verschiedene Möglichkeiten an, dieses zu verwenden. Die erhaltenen Havelblüten können einerseits als Marketinginstrument, andererseits aber auch als Zahlungsmittel verwendet werden.

Havelblüten als Marketing

In ihrer Funktion als Marketinginstrument lassen sich die Havelblüten z.B. als Rabatt einsetzen, in umsatzschwachen Geschäftszeiten kann eine höhere Auslastung erreicht werden, oder der Absatz spezieller Produkte kann gefördert werden.

BEISPIELE:

Rabatt – Ihre Kunden erhalten auf 10 Euro Umsatz eine HAVELBLÜTE von ihnen als »Rabatt«. Sie akzeptieren die so ausgegebenen HAVELBLÜTEN beim nächsten Einkauf des Kunden anteilig als Zahlungsmittel. Da der Kunde bemüht ist seine HAVELBLÜTEN so bald als möglich wieder auszugeben, wird er zu Ihnen zurück kommen und bei Ihnen für Umsatz sorgen.

Auslastung – Sie betreiben ein Restaurant, in dem zwischen 16 und 20 Uhr kaum Publikumsverkehr herrscht. Sie richten in dieser Zeit die »Flower Hours« ein, in denen sie zu 50% HAVELBLÜTEN akzeptieren. Wer ausreichend HAVELBLÜTEN besitzt, wird häufiger auf die Idee kommen bei Ihnen gut zu speisen.

Spezielle Produkte – Sie vertreiben regionale Produkte, welche sich aufgrund ihrer regionalen Herkunft preislich kaum mit überregionalen Produkten messen können. Bieten sie diese Produkte auch gegen HAVELBLÜTEN an, Besitzer von HAVELBLÜTEN werden diese Produkte gern kaufen, da dadurch ihre Eurokasse weniger in Anspruch genommen wird.

Jeder professionelle Teilnehmer wird in der Datenbank auf der Internetseite der Havelblüte erfasst. Mit diesem öffentlichen Eintrag mit einer Darstellung der angebotenen Produktpalette des Teilnehmers ist ein zusätzlicher Marketingeffekt gegeben.

Havelblüten als Zahlungsmittel

Die Havelblüte gibt es in der Stückelung 1, 2, 5, 10 und 20. Kleinere Beträge, die z.B. als Wechselgeld benötigt werden, werden in Eurocent gehandhabt.

BEISPIELE:

- * Unternehmer und Selbständige akzeptieren HAVELBLÜTEN als Zahlungsmittel.
- * Unternehmer und Selbständige verwenden eingenommene HAVELBLÜTEN z.B. für private Einkäufe oder für den Einkauf von Vorprodukten oder Dienstleistungen für das Unternehmen.
- * Mitarbeitern erhalten Lohnanteile in HAVELBLÜTEN. Hier bieten sich insbesondere Gratifikationen oder Gewinnbeteiligungen an.

- * Privatpersonen akzeptieren **HAVELBLÜTEN** als Bezahlung für Privatverkäufe oder Nachbarschaftshilfe.
- * Privatpersonen tauschen Euro in **HAVELBLÜTEN**, z. B. bei einem Händler, der **HAVELBLÜTEN** akzeptiert.
- * **HAVELBLÜTEN** werden an entsprechende gemeinnützige Aktivitäten oder Einrichtungen gespendet.

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

Verkauf und Ankauf von Havelblüten

Havelblüten sind als Regionalgeld so konstruiert, dass sie frei handelbar sind. Die Teilnehmer können eingekommene oder als Startkontingent zugeteilte Havelblüten zum Verkauf anbieten. Um diesen Verkauf zu fördern, wird dabei eine Rabattregelung zwischen 5 und 10 Prozent empfohlen. Für den Kunden ergibt sich so ein Rabattvorteil von 5% oder mehr. Für die Teilnehmer ergeben sich sofort Euro-Einnahmen in Verbindung mit einer hervorragenden Kundenbindung. Wieder eingelöste Havelblüten sind so zum Teil schon im Voraus in Euro bezahlt worden, ähnlich einem geschäftseigenen Gutschein. Das gesamte Netzwerk profitiert von der steigenden Beliebtheit der Havelblüte durch die Bonus-Verkäufe.

Der Ankauf von Havelblüten gegen Euro ist den Teilnehmern erlaubt, wird aber vom Potsdamer Regional e.V. nicht selbst angeboten. Ein Rücktausch von Havelblüten in Euro in größerem Umfang soll so vermieden werden. Die Teilnehmer sind gehalten, eingekommene Havelblüten selbst weiter zu verwenden oder zu verkaufen.

BEISPIEL:

Bonus-Verkauf – Kunden erhalten im Bioladen „Grüne Theke“ 10 **HAVELBLÜTEN** zum Preis von 9,50 Euro. Bei der Abnahme von 50 Havelblüten gibt der Inhaber zusätzlich noch ein Freigetränk dazu. Das Geschäft akzeptiert 20% des Kaufpreises in **HAVELBLÜTEN**. Kauft ein Kunde 10 **HAVELBLÜTEN** und kommt einen Monat später damit wieder, um im Wert von 50 Euro einzukaufen, so zahlt er dann 10 **HAVELBLÜTEN** und 40 Euro. Der Anteil in Havelblüten war dabei schon im Voraus mit 9,50 Euro bezahlt. Der gewährte Rabatt beläuft sich auf 1% des Kaufpreises.

RAHMENBEDINGUNGEN

Sicherheitsmerkmale

Besonderes Augenmerk bei der Entwicklung des Wertgutscheins wurde auf die Einbeziehung von Sicherheitsmerkmalen gelegt, die ein leichtes Fälschen der Gutscheine verhindern. Diese sind:

- * reißfestes Spezialpapier (fühlbarer Unterschied zu normalem Papier)
- * Volltonfarben (nicht durch Vierfarbendruck nachzuempfinden)
- * spezielle Haptik (Papier und Druckverfahren ergeben eine spezielle Oberfläche)
- * Mikrotypografie und feinste Linien (besonders hohe Auflösung beim Druck, nicht kopierbar bzw. auf einfachen Geräten druckbar)
- * Goldprägung (spezielle Technologie)
- * Durchsichtsregister (Deckungsgenauigkeit von Vorder- und Rückseite technisch schwer realisierbar)
- * Nummerierung der Scheine (wird in einem zweiten Bearbeitungsschritt von einem zweiten Unternehmen aufgebracht und ist über die Datenbank nachvollziehbar)
- * Aufbringen der ersten, gesondert gekennzeichneten Marke durch den Verein
- * höchster Gutscheinwert ist 20 Havelblüten (Fälschung lohnt nicht)
- * Transparenz durch Datenbank (jeder Schein ist über seine Nummer und sein Ausgabequartal prüfbar, Gesamtmenge der Scheine ist transparent)
- * keine Konvertierbarkeit zum Euro (mit den Gutscheinen kann „nur“ eingekauft werden, größere Summen sind daher kaum umsetzbar)

Wert

Der Wert der Havelblüten ist mit 1:1 zum Euro festgelegt. Sollte es größere Unstetigkeiten bei der Wertentwicklung des Euro geben, kann durch den Verein eine andere Bewertung beschlossen werden. Ziel ist ein weitgehend kaufkraftstabiles Zahlungsmittel.

Buchhaltung

Die Havelblüten sind buchhalterisch als Gutscheine zu behandeln. Das Startkontingent ist damit keine Einnahme und auch kein Kredit, sondern ein Gutscheinkontingent, das auf die eigenen Waren und Leistungen ausgestellt ist.

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

Steuern

Einnahmen in Havelblüten sind umsatzsteuerpflichtig sofern das Unternehmen Umsatzsteuer abführt. Die weitere steuerliche Behandlung der Gutscheine erfolgt äquivalent zu Euroeinnahmen. Steuerliche Verpflichtungen gegenüber dem Finanzamt sind somit in Euro zu zahlen.

Umlaufmarken

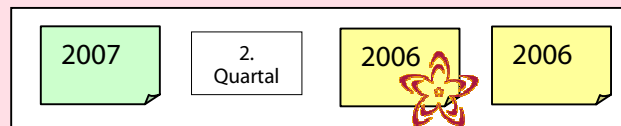
Die Havelblüte ist umlaufgesichert. Jeder der Gutscheine besitzt vier Felder auf der Rückseite, die jeweils mit Wertmarken beklebt werden müssen, um den Schein für ein weiteres Quartal frei zu machen. Die aufzuklebenden Marken haben einen Wert von 2% des Nennwertes des jeweiligen Scheines.

Folgende Marken gehören auf die entsprechenden Scheine:

- * zwanzig Havelblüten – 40 Cent Marke
- * zehn Havelblüten – 20 Cent Marke
- * fünf Havelblüten – 10 Cent Marke
- * zwei Havelblüten – 4 Cent Marke
- * eine Havelblüte – 2 Cent Marke

Die erste Marke, die "Ausgabemarke" bringt immer der Verein auf, wobei diese durch den Verein gestempelt wird. Die Quartalsfelder auf den Scheinen sind bereits mit den Aufschriften 1. Quartal, 2. Quartal, 3. Quartal und 4. Quartal festgelegt. Die Marken sind mit den aktuellen Jahreszahlen versehen. Es ergibt sich also zwangsläufig der entsprechende Ort für das Aufbringen der jeweils nächsten Marke. Es sind grundsätzlich nur Gutscheine mit vollständiger Markenbestückung bis zum aktuellen Quartal als Zahlungsmittel zu verwenden. Durch die begrenzte Anzahl der Markenfelder ergibt sich eine reguläre Laufzeit von einem Jahr je Gutschein.

BEISPIEL: Ein Schein wird im dritten Quartal 2006 ausgegeben. Bei seiner Ausgabe wurde bereits eine Marke für das Jahr 2006 auf das dritte Markenfeld geklebt. Die nächste Marke für 2006 wird also im vierten Quartal fällig und auf das vierte Feld geklebt. Die folgende Marke für das erste Quartal 2007 gehört dann also auf das erste Markenfeld.



Unabhängig vom Startkontingent kommt jeder für die Marken der Havelblüten auf, die sich zum Quartalswechsel in seinem Besitz befinden. Diese Handhabung sichert den zügigen und permanenten Umlauf der Gutscheine, denn nur deren Nutzung als Zahlungsmittel bewirkt Umsatz. Die Umlaufmarken sind über den Verein zu beziehen, der mit den Einnahmen einen Teil seiner Kosten deckt. Die Akzeptanzstellen der Havelblüte versorgen sich jeweils mit einem entsprechenden Kontingent an Marken und verkaufen diese ggf. auch an Privatpersonen.



POTSDAMER REGIONAL E.V.

BEISPIEL: Bei einem Umlauf von 20.000 **HAVELBLÜTEN** nimmt der Verein 1.600 Euro pro Jahr ein. Die Gebühren werden für den Druck der Gutscheine, die Werbung weiterer Akzeptanzstellen sowie Verwaltungskosten verwendet.

HINWEIS! Die umlaufende Gutscheinmenge ist dabei jedoch nicht mit dem erzielbaren Umsatz zu verwechseln. Wird jeder Gutschein nur 1 mal pro Woche ausgegeben, ergibt sich bei dem genannten Beispiel ein Umsatz von ca. 1 Mio. Havelblüten pro Jahr. Das entspräche einem Kostenanteil von 1,60 Euro pro 1.000 **HAVELBLÜTEN** Umsatz.

Erneuerung

Nach einer Laufzeit von einem Jahr sind alle Markenfelder vollständig bestückt, und der Schein wird durch den Verein gegen einen neuen Schein umgetauscht. Dieser ist dann schon für das nächste Quartal freigemacht, wobei nur die Kosten der Quartalsmarke für diesen Umtausch berechnet werden. Der Schein kann bereits ab einem Monat vor seinem Ablaufdatum erneuert werden.

Abgelaufene Scheine

Gutscheine, die voll mit Marken bestückt, länger als ein Quartal überfällig sind, werden beim Umtausch mit einer Verwaltungsgebühr von 25% des Nennwertes pro Quartal belastet. Sie werden dadurch innerhalb eines Jahres nach ihrem regulären Ablauf wertlos. Durch die begrenzte Laufzeit der Gutscheine ist mit einer gewissen Verzögerung immer der aktuell umlaufende Gutscheinbetrag ermittelbar.

BEISPIEL: Ein zwanzig **HAVELBLÜTEN** Schein ist mit seiner vierten Marke im zweiten Quartal 2007 vollständig bestückt und muss daher erneuert werden. Der Schein kann während des dritten Quartals 2007 gegen einen neuen Schein eingetauscht werden. Der neue Schein ist bereits mit einer Marke für das dritte Quartal 2007 bestückt. Bezahlt wird nur die Umlaufmarke. Wird der Schein dagegen z.B. erst im vierten Quartal 2007 zum Umtausch vorgelegt, entsteht ein Abschlag von 5 **HAVELBLÜTEN** (25% von 20 **HAVELBLÜTEN**)

Teilnahme

Teilnehmer am Gutscheinsystem Havelblüte werden Mitglieder des Vereins Potsdamer Regional e.V.. Sie verpflichten sich damit die vereinsinternen Regelungen im Umgang mit den Gutscheinen einzuhalten.

Eine Kündigung der Vereinsmitgliedschaft, und damit der Akzeptanz der Gutscheine ist jederzeit gegen Rückgabe der für den jeweiligen Betrieb ausgegebenen Gutscheine möglich. Alternativ kann der entsprechende Betrag auch in Euro geleistet werden, dann zieht der Verein den an diesen Teilnehmer ausgegebenen Gutscheinbetrag aus seinem Gutscheinbestand aus dem Verkehr.

Abwicklung

Sollte aus gewichtigem Grund die Abwicklung des Systems notwendig werden, sind alle Teilnehmer verpflichtet innerhalb einer Frist von 2 Monaten den von ihnen ausgegebenen Betrag an Gutscheinen an den Verein zurückzuführen. Nicht zurückgeführte Gutscheine werden in Euro eingefordert. Hiermit werden alle Gutscheine aus dem Verkehr gezogen, und das System ist abgewickelt.

QUALITÄTSMANAGEMENT

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

Qualitätsstandards

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

Wertestandards und Qualitätskriterien des Regiogeld e.V. beschlossen auf dem 12. Regionetzwerktreffen in Traunstein am 4.2.06:

Die Regio-Initiativen des Regio-Verbandes orientieren sich an folgenden Wertestandards und Qualitätskriterien.

- [1] *Ein Gewinn für die Gemeinschaft:* Mit einem regionalen Verrechnungs- und Finanzsystem werden Vorteile für die beteiligten Verbraucher, Vereine, Kommunen und Anbieter geboten und eine nachhaltige Regionalentwicklung gefördert.
- [2] *Kreisläufe bildend:* Es werden regionale Kreisläufe zur Innovationsentwicklung und zur Deckung des Grundbedarfs gefördert. Der Fokus liegt auf einer Erhöhung der regionalen Wertschöpfung, unterstützt durch einen Verbund mit überregionalen Partnern.
- [3] *Neutralität im Austausch:* Die Neutralität des Verrechnungsmittels ist über geeignete Instrumente, wie zum Beispiel einen Umlauf-Impuls oder eine Ablauffrist sicherzustellen. Instrumente im Spar- und Investitionsbereich dienen dazu, den Guthabenzins auf ein verteilungsneutrales Maß zu senken.
- [4] *Transparent für die Nutzenden:* Die Regeln der Initiative werden allgemein verständlich erklärt, die wichtigsten finanziellen Daten werden veröffentlicht, z.B. im Internet, und die Organisation ist offen für Rückkoppelung und Kritik.
- [5] *Demokratisch:* Die grundsätzlichen Entscheidungen werden in demokratischen Verfahren beschlossen, es findet eine Überprüfung durch Fachleute statt. Direktdemokratische Verfahren werden als wesentliches Gestaltungsinstrument des Vereins genutzt. Die Regio-Initiative orientiert sich an den Grundsätzen der demokratisch-freiheitlichen Ordnung wie sie z. B. in der Menschenrechtskonvention dargelegt ist.

- [6] *Professionell umgesetzt:* Die Regio-Initiative arbeitet auf Basis einer theoretisch und praktisch fundierten Konzeption und wird getragen von engagierten und kompetenten Mitarbeitern, die in der Lage sind, ein gesundes Verhältnis von Aufwand und Ertrag herzustellen.
- [7] *Eigenständig finanziert und gemeinwohlorientiert:* Auf Dauer wird eine Selbstfinanzierung durch die Beteiligten der Regio-Initiative angestrebt. Entstehen Überschüsse, werden diese für das Allgemeinwohl in der Region eingesetzt.
- [8] *Zusammenarbeit:* Die ordentlichen Mitglieder des Regiogeld-Verbandes verpflichten sich zur kooperativen Zusammenarbeit untereinander. Bei unüberbrückbaren Konflikten beantragen und unterstützen die Beteiligten eine Mediation durch eine vom Vorstand des Regio-Verbandes beauftragte Person.

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

Datenbank

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

- * Startkontingent der einzelnen Teilnehmer (nicht öffentlich)
- * Nummern und Beträge der ausgegebenen und erneuerten Scheine mit Ausgabequartal (kann abgefragt werden)
- * Teilnehmer mit ihrem Leistungsangebot (für Anbieterverzeichnis)

Mit dieser Datenbank ist der Verein in der Lage genau abzubilden, wie viele Scheine ausgegeben wurden, wie viele Scheine also in Umlauf sein dürfen und sind.

Transparenz

Im Internet können die einzelnen Scheinnummern abgefragt werden und es erscheint die Information, wann der Schein ausgegeben wurde. Ein Vergleich mit der Startmarke ergibt sofort ob dieser Gutschein echt sein kann.

Folgende Daten werden im Internet veröffentlicht:

- * aktuell umlaufende Gutscheinmenge
- * Auflistung der Emittenten (Teilnehmer)

Auf der jährlich stattfindenden Mitgliederversammlung wird durch die Kassenprüfer Rechenschaft über die Finanzen des Vereins abgelegt.

BILANZIERUNG

Verlust von Gutscheinen

Im Nachgang kann durch die jährlich fällige Erneuerung der mit Quartalsmarken voll bestückten Gutscheine festgestellt werden, wie viele von den ausgegebenen Scheinen erneuert wurden. Dadurch kann ebenfalls festgestellt werden, wie viele Scheine mit welchem Restwert



POTSDAMER REGIONAL E.V.

(siehe Punkt „Abgelaufene Scheine“) noch vorhanden sind und wie viele Scheine bereits keinen Restwert mehr besitzen.

Insolvenzrisiko

Gehen teilnehmende Unternehmen insolvent, und ist die von diesen Unternehmen ausgegebene Gutscheinmenge nicht mehr einforderbar, trägt der Verein die Kosten. Droht dem Verein durch einen Deckungsausfall der Konkurs, können durch die Mitgliederversammlung entsprechende Maßnahmen zur Konkursabwendung beschlossen werden.

Umlaufmenge

Die umlaufende Gutscheinmenge wird durch den Verein auf dem Niveau der Gutscheinemission gehalten, um die angestrebte Gutscheinzirkulation zu erhalten. Dies geschieht im Nachgang durch Bilanzierung der ausgegebenen Gutscheine zu den erneuerten Gutscheinen. Werden Gutscheine von den Teilnehmern nicht erneuert, gilt der anfallende Wertverlust dieser Gutscheine als Einnahme des Vereins.