

Interview

Klein und erfolgreich: das WIR-System

In der gegenwärtigen Wirtschaftskrise sehen manche Geld-Experten eine „Wann, wenn nicht jetzt?“-Chance, das Welt-Finanzsystem auf eine neue Grundlage zu stellen. Ausgangspunkt bei diesen Vorschlägen ist die offenkundige Tatsache, dass speziell die Finanzwirtschaft und ihr „Markt“ als Ordnungsfaktor versagt haben. Deshalb sollte zur Wirtschaftsbelebung ein Alternativ-Geld (auch nur zeitweise als Komplementär-Währung neben der offiziellen Währung) eingeführt werden, das keine oder – wenn es gehortet wird – negative Zinsen ergibt. Etwa 20 Regionalwährungen in Deutschland und mehrere zehntausend solcher Währungen auf der Welt versuchen, „inoffiziell“ diesen Weg zu gehen.

Auch in der Schweiz gibt es eine solche – allerdings anerkannte – Komplementär-Währung. Bezeichnenderweise wurde sie kurz nach der Wirtschaftskrise 1929 eingeführt. Sie kann also auf eine lehrreiche Geschichte zurückblicken, die von Hervé Dubois, Marketing-Chef und Direktionsmitglied der WIR-Bank, erläutert wird.

Die WIR-Bank ist eine Bank, aber auch ein System. Was für eine Organisations- oder Gesellschaftsform hat dieses WIR-System?

Von Anfang an, seit der Gründung 1934, und bis heute ist es eine Genossenschaft. Wir haben auch überhaupt nicht vor, diese Rechtsform zu ändern. Das soll so bleiben.

Das hat mehrere Gründe. Auf der einen Seite ist die Idee der Genossenschaft ein wichtiges Element in der Philosophie des ganzen Systems. Auf der anderen Seite ist es eine praktische Garantie dafür, dass wir auch künftig selbstständig bleiben können. Jeder Genossenschafter hat eine Stimme, unabhängig davon, wie hoch seine Stammanteile sind, und dies gibt uns eine gute Garantie gegen so etwas wie eine feindliche Übernahme.

Welchen Umfang hat diese Genossenschaft?

Da man ja nicht Genossenschafter sein muss, um daran teilzunehmen, ist die Genossenschaft selbst relativ klein: Wir haben rund angeschlossene 60 000 Klein- und Mittel-Unternehmen (KMU), die mit WIR arbeiten, in der Schweiz, aber Genossenschafter haben wir nur rund 2200. Die Stammanteile sind frei verfügbar an der internen Börse und einer Nebenbörse der Berner Kantonalbank, wo Herr und Frau Jeder-



mann ebenfalls Stammanteile kaufen können. Wir haben etwa 7500 Kapitalgeber, aber wie gesagt, nur etwa 2200 Genossenschafter.

Wie hat sich in der jüngeren Vergangenheit das Wachstum des WIR-Systems entwickelt?

Die WIR-Bank insgesamt ist in den letzten Jahren stark gewachsen, aber in erster Linie im Schweizer-Franken-Bereich. Das WIR-System selbst ist kaum gewachsen, es ist stabil geblieben. Es ist dasselbe wie mit der Zahl der Teilnehmer:

Die genannten 60 000 gibt es seit etwa 15, 20 Jahren. Es gibt dabei eine Fluktuation, also etwa 4000 bis 5000 Teilnehmer kommen dazu oder gehen raus, sei es, dass sie nicht mehr mit WIR arbeiten wollen oder weil sie in Konkurs gegangen sind oder wegen Geschäftsaufgabe oder Fusionen.

Der WIR-Umsatz, also der Umsatz der WIR-Teilnehmer untereinander, hatte seinen Höhepunkt Anfang der neunziger Jahre, hatte damals mit fast 2,5 Milliarden WIR-Franken eigentlich schon einen gewissen Plafond überschritten, hat sich seitdem langsam herunterbewegt und bei 1,6 Milliarden WIR-Franken, die jedes Jahr umgesetzt werden, stabilisiert.

Sagen Sie „Plafond“, weil der Umsatz sich seitdem vermindert hat, oder wollte man schon damals über ein bestimmtes Niveau hinaus nicht wachsen?

Das Letztere. Wenn wir damals plötzlich zehner- oder zwanzigtausend zusätzliche Teilnehmer gehabt hätten, dann wäre es eine gesunde Entwicklung gewesen. Aber mit gleichbleibender WIR-Teilnehmer-Zahl musste man davon ausgehen, dass das nur eine momentane Phase ist.

Ist der WIR eine Art Regional- oder Nebenwährung?

Eines ist hier sehr wichtig (da gibt es gelegentlich Missverständnisse): Wir haben den WIR nie bezeichnet als Alternativ-Währung, sondern immer als Komplementär-Währung. Es ging also nie darum, mit dem WIR den Schweizer Franken zu verdrängen oder zu ersetzen, sondern immer um die Möglichkeit, ein Zusatzgeschäft zu machen. Im Mittelpunkt unseres Interesses stehen die KMU; ihnen wollen wir ein Mittel zum wirtschaftlichen Erfolg an die Hand geben, und dank WIR sollen sie Aufträge erhalten und Geschäfte abschließen können, die sie ohne WIR nicht gehabt hätten.

Wir haben zwei Pfähle im WIR-System. Der eine ist die WIR-Verrechnung, der Zahlungsverkehr, das ist im Grunde ein Marketing-Instrument; da erhalte ich Aufträge, die ich sonst nicht erhalten hätte. Sagen wir: Ein Architekt baut eine Siedlung, und er braucht Malerbetriebe; er schaut sich die Offerten an, und wenn der Architekt selber mit WIR arbeitet, wird er versuchen, den Auftrag einem WIR-Teilnehmer zu geben, wo er wiederum WIR platzieren

kann. Mit diesem Marketing kann der Malerbetrieb also zusätzliche Aufträge erhalten.

Warum sollte ich als KMU überhaupt Teilnehmer werden? Liefse sich nicht alles ebensogut in Schweizer Franken abwickeln?

Wenn Sie einen Konkurrenten beobachten und sehen, er hat eine bessere Auslastung als Sie, und dann herausfinden: Er arbeitet mit WIR, dann könnten Sie auf die Idee kommen, dass genau das doch eine Rolle spielt.

Nehmen wir ein Beispiel: Sie sind Hotelier in einem Touristen-Ort, und während der flauen Monate November und April, da läuft nicht viel, das ist saisonbedingt normal, und Ihr Kollege hat irgendwie viele Leute in seinem Hotel.

Sie erfinden jetzt nicht einen passenden Fall? Das ist tatsächlich zu beobachten?

Ja, das ist zu beobachten. Denn in dieser flauen Zeit – vielleicht hat er ja auch in den WIR-Medien eine Werbe-Aktion gestartet und nimmt nicht nur 30 oder 40 Prozent WIR, wie sonst das ganze Jahr über, sondern 100 Prozent – in dieser Zeit konzentrieren sich auf ihn viele der 60 000 WIR-Teilnehmer, die nun wissen, sie können dort WIR platzieren und ihr Schweizer-Franken-Konto schonen. So kommt die Mehrkundschaft zustande.

Was sind die WIR-Medien?

Das sind Informations-Medien, die wir selber herausgeben, als Plattformen für Business-to-Business-Inserate, d.h. WIR-Teilnehmer inserieren für WIR-Teilnehmer. Wir haben dafür nebst zwei Kundenzeitschriften einen Katalog, eine Monatszeitung mit einer Auflage von etwa 70 000 und etwa 700 bis 800 Inseraten von WIR-Teilnehmern, die andere WIR-Teilnehmer ansprechen wollen.

Das klingt nach einem sozusagen geschlossenen System, das in sich funktioniert. Dieses System ist aber doch umgeben von einem anderen System, dem des Schweizer Franken. Hat das WIR-System hier sozusagen Außenbeziehungen? Gibt es hier ein Wechselkursproblem?

Nein. Der WIR-Franken ist gleich einem Schweizer Franken, und der Kreis ist effektiv geschlossen. Sonst funktioniert das System nicht.

Wir haben ja neben der WIR-Verrechnung die WIR-Kredite, das ist der zweite Pfahl. Wir, die Bank, geben Kredite, die erheblich günstigere Konditionen aufweisen als Schweizer-Franken-Kredite (das ist ja Geld, das wir selber schöpfen). Dieses Geld geht dann auch in den geschlossenen Kreislauf hinein. Er muss geschlossen bleiben, denn der WIR-Teilnehmer in seiner Solidarität soll den WIR-Teilnehmer berücksichtigen. Könnte er etwa seinen WIR-Kredit in Schweizer Franken umtauschen, dann wäre die systembedingte Solidarität nicht mehr da. Es ist also ein gewisser Druck vorhanden, dass man seine WIR weiterplatziert. Das WIR-Guthaben wird ja nicht verzinst, also hat man ein Interesse daran, es bald wieder loszuwerden.

Es verliert aber auch nicht an Wert, etwa im Sinne eines „Schwundgeldes“?

Nein. Ganz am Anfang hatte man diese Idee. Das System basierte auf einer Idee von Silvio Gesell, der Freigeldtheorie. Gesell war ja ein Vertreter des Schwundgeldes. Und in den Anfangsjahren des WIR-Systems gab es indirekt schon eine Art Schwundgeld; da musste man jedes Jahr eine Marke kaufen, um das Kontoguthaben weiterverwenden zu können. Aber das konnte nicht sehr lange dauern, weil die Akzeptanz sehr gering war. Es konnte nur bei den wirklich von der ganzen Philosophie Gesells Überzeugten Erfolg haben, aber bei den andern kam es nicht an. Von diesem Schwundgeld musste man sich also trennen, aber man blieb dabei, dass WIR-Guthaben keine Zinsen abwerfen.

Wann fand diese Trennung statt?

Also die gesamte Silvio-Gesell-Theorie hat man etwa bis zum Zweiten Weltkrieg angewandt; aber kurz danach, Anfang der fünfziger Jahre, wurde das System so eingerichtet, wie wir es heute noch haben.

Es scheint, als hätte man zu Anfang doch eine starke Anhänglichkeit an „die reine Lehre“ gebraucht, um an diesem System teilzunehmen. Trifft dieses Erfordernis – nicht so sehr der wirtschaftliche Nutzen als eine gewisse Überzeugung – heute noch zu?

Der wirtschaftliche Nutzen steht eindeutig im Vordergrund, aber ich möchte nicht sagen, dass das andere Motiv nicht existiert. Wir haben hier

einen gewissen Selbsterhaltungstrieb des Gewerbes, es sind ja vor allem Gewerbetreibende, und sehr vielen liegt daran, einem System anzugehören, das für das Gewerbe da ist, für die KMU, für den Mittelstand. Das sieht man besonders deutlich bei der Generalversammlung einer Genossenschaft: Es ist den Teilnehmern ein Anliegen, ein Finanzinstitut zu haben, das speziell ihre Probleme ernstnimmt.

Kann ich eigentlich Schweizer Franken in WIR tauschen?

Nein, auch WIR in Schweizer Franken nicht. Es ist ein geschlossener Kreis. Das WIR-System oder – wie wir sagen – der WIR-Markt ist eine eigene kleine Volkswirtschaft in einer Volkswirtschaft. Und in dieser kleinen Volkswirtschaft hat die WIR-Bank die Rolle einer kleinen Nationalbank und hat zum Beispiel die Geldmenge in diesem Markt entsprechend zu steuern, damit auch hier keine Inflation entsteht.

Der Schweizer Staat wird aber auch Steuern sehen wollen. Hat er also seine Hand in diesem System?

Die WIR-Franken sind von den Steuerzahlern ebenso anzugeben wie die Schweizer Franken. Beide werden, auch in unserer Steuererklärung, jeweils zu einer Angabe zusammengezählt und so versteuert, und ganz genauso macht es jeder WIR-Teilnehmer in seiner Steuererklärung.

Als wäre alles in CHF abgewickelt worden?

Ja, nur dass in unserer Bilanz oder in der Erfolgsrechnung vor den Zahlenangaben nicht nur „CHF“ steht, sondern dazu nach einem Schrägstrich auch noch „CHW“.

Diese Bezeichnung „CHW“ wird von den Steuerbehörden akzeptiert?

Ja, das ist zwar noch nicht lange her, etwa sechs Jahre, aber „CHW“ ist eine offizielle Bezeichnung, die auch von der Weltbank anerkannt ist (auch wenn das nur die 60 000 wissen, die damit arbeiten wollen). WIR hat 2004 von der British Standard Institution mit Zustimmung der Weltbank den ISO-Buchstabencode CHW erhalten. Nach einigen Umstellungsschwierigkeiten haben dann die Hersteller der Kreditkarten-Lesegeräte auch „CHW“ als gültige Währungsbezeichnung in die Geräte einprogrammiert.

Warum duldet der Schweizer Staat eigentlich so ein System? Andernorts sind ja gelegentlich ähnliche Währungen vom Staat verboten worden, Wörgl während der Weltwirtschaftskrise vor 80 Jahren ist ein berühmtes Beispiel.

Ja, man hatte Angst vor dem, was da Gefährliches entstehen würde. Das war am Anfang in der Schweiz nicht viel anders. Manche Berufsverbände haben sich dagegen gesträubt und den Staat aufgefordert, diesen Laden dichtzumachen. Dies geschah jedoch nicht. Denn bald nach der Gründung, im Jahr 1936, passierte etwas Entscheidendes: Dem Wirtschaftsring, wie er damals hieß, wurde eine Bank-Lizenz gegeben. Die Lizenz wurde aus einem gewissen Misstrauen gewährt: Man wollte, dass dieses im Entstehen begriffene System dem Bankengesetz untersteht und damit auch der Kontrolle der eidgenössischen Banken. Das hat dem WIR erlaubt, sich so zu entwickeln wie keine andere Komplementär-Währung weltweit.

Ist das der Grund dafür, dass andere Komplementär-Währungen auf ihre kleinen Räume beschränkt bleiben?

Ja, denn mit der Bank-Lizenz konnte das WIR-System nun Kredite vergeben. Kredite sind der Motor einer Volkswirtschaft, aber der fehlte den Währungs- oder Tausch- oder Barterringen. Sie konnten allenfalls den Zahlungsverkehr regeln, aber keine Kredite vergeben, und deshalb bleiben sie regional beschränkt und relativ klein.

Ist der WIR die einzige „nicht-offizielle“ Währung der Schweiz oder gar Welt, die das Recht zur Kreditvergabe hat?

Meines Wissens ja. In den letzten Jahrzehnten gab es immer wieder einmal Diskussionen über dieses WIR-System. Man beschäftigte sich damit in der Politik, ob das nicht etwa gegen das Kartellrecht verstoßen würde. Die Nationalbank hat hier immer eine klare Meinung vertreten: Das WIR-System, sagte sie, ist gesund, was es ja einige Jahrzehnte lang bewiesen hat, und hinsichtlich der Größenordnung liegt sein Umsatz unter einem Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Er ist also so klein und so unbedeutend für die Geldpolitik der Schweizer Nationalbank, dass davon kein Einfluss ausgehen kann; wenn andererseits in Krisenzeiten eine größere

Anzahl von KMU davon profitieren kann, dann ist das nur gut für diese KMU und für diesen Teil unserer Volkswirtschaft.

In diesem System muss aber irgendjemand das Ausfallrisiko tragen, d.h. er muss geradestehen dafür, dass für einen Kredit auch eine spätere Wertschöpfung erwartet werden kann. Wer trug zu Beginn des WIR-Systems dieses Ausfallrisiko?

Der Grundsatz, der damals galt, lautete: Beginne deine Teilnahme mit einem Kredit, mit einem Kontokorrentkredit oder einem Investitionskredit. Sobald ich einen WIR-Kredit habe, kann ich auf dem Markt damit eine Ware oder eine Dienstleistung kaufen. Und schon beginnt die Maschine zu laufen.

Gut, aber woher kommen die allerersten WIR?

Man muss wissen: WIR gibt es nicht physisch. Der WIR ist eine reine Verrechnungseinheit. In diesem Zahlungsverkehr ist die WIR-Bank eigentlich nur eine Clearing-Stelle; sie tut nichts anderes, als dass sie nach einem Kaufakt den Betrag dem einen Konto gutschreibt und das andere Konto damit belastet.

Es gibt keine WIR-Scheine.

Nein, es gibt keine WIR-Scheine. Die Gründer des Systems, im Oktober 1934, waren 16 an der Zahl, und ein Jahr später waren es 3500 Mitglieder. Mit dieser Zahl konnte man, selbst in Krisenzeiten wie den dreißiger Jahren, wenigstens starten.

Das heißt, das Ausfallrisiko für diese Verrechnungseinheit trugen die Teilnehmer selbst.

Eigentlich ja. Denn sie mussten ja außerdem noch Genossenschafter sein. Mit andern Worten: Hier hatte sich etwas wie eine verschworene Gesellschaft gebildet in der Überzeugung: Das ist jetzt das Mittel, das wir brauchen, um wieder nach vorn zu kommen, und dafür waren sie auch bereit, große Opfer zu bringen. Notfalls haben sie auch noch einmal eigene Mittel hineingesteckt, damit die Genossenschaft weiterarbeiten konnte.

Dabei schließen Sie aus, dass manche Teilnehmer mit irgendwelchen kriminellen Motiven, andere hereinzulegen, in dieses Projekt gegangen sind.

Ja, das schließe ich absolut aus. Ganz im Gegenteil: Einer der wichtigsten Gründer, Werner Zimmermann (der Silvio Gesell übrigens persönlich gut kannte), war sogar auch der Gründer einer der ersten Wohnbau-Genossenschaften, im Raum Zürich. Für ihn war die WIR-Verrechnung nur ein Mosaikstein in seinem ganzen Denken. Er war ein Naturist und Lebensreformer, er befürwortete Reformhäuser und FKK, eine ganz neue Lebensphilosophie, und da war ein WIR-Geld, das keine Zinsen trägt, ein Element in diesem ganzen Modell. Wir haben es hier also überhaupt nicht mit irgendwelchen kriminell-dubiosen Typen zu tun, die andere über den Tisch zu ziehen versuchten. Es waren vielmehr echte Idealisten. Sie waren in der damaligen Gesellschaft trotzdem marginal, viele zeigten mit dem Finger auf sie, und zum Mainstream gehörten sie weiß Gott nicht. Bei unserm 75. Jubiläum letztes Jahr war auch der Sohn von Werner Zimmermann dabei, und er erzählte uns: Manche Kinder des Quartiers durften mit uns nicht spielen, weil die Eltern ihnen gesagt hatten, dass man zu Kindern von solchen Leuten Distanz zu halten habe. Also diese Gründer hatten es nicht immer einfach, sie waren Querdenker, sie waren suspekt für die sozusagen „normale Gesellschaft“.

Braucht es nicht Mut, innerhalb eines so bankenreichen Landes wie der Schweiz zu sagen: Wir richten jetzt ein System ein, das keine Zinsen abwirft.

Ja, absolut.

Die WIR-Bank ist heute jedoch nicht mehr irgend-einer großen Gesellschaftstheorie verpflichtet.

Nein. Die Idee der Komplementär-Währung wurde beibehalten (die Sinn machte, weil sie funktionierte und die KMU unterstützte), aber irgendwelche Philosophien traten in der sich entwickelnden Interessengemeinschaft in den Hintergrund, und die Solidarität, die wir heute noch haben, ist system- und nicht philosophisch bedingt. Trotzdem spürt man immer wieder, dass die Gewerbe, wie auch am Anfang, diese Solidarität leben und einen gewissen Zusammenhalt wollen. Sie wissen, dass sie gegenüber den großen Multi-Discountern nur bestehen können, wenn sie miteinander wirtschaften und sich gegenseitig unterstützen.

Die WIR-Bank kann also nicht den Ehrgeiz haben, so weit zu wachsen, dass sie als Bedrohung wahrgenommen würde.

Nein. Wir setzen ja auch nicht unbedingt auf Wachstum. Die WIR-Bank als Ganze wird wohl weiterwachsen, damit man einen kräftigeren Boden unter den Füßen hat; aber das wird wohl im Schweizer-Franken-Sektor sein. In der WIR-Verrechnung streben wir dagegen, das klingt jetzt etwas geschwollen, ein gewisses „qualitatives Wachstum“ im WIR-Markt an. Das heißt für uns: Wir wollen, dass der WIR-Markt qualitativ besser wird, dass wir, zum Beispiel, in Regionen, in denen wir schwach vertreten sind, stärker präsent werden, dass wir nicht nur einseitig in einigen bestimmten Branchen vertreten sind, sondern in allen Regionen einen optimalen Branchenmix erreichen. Dabei gilt es natürlich, interessante Unternehmen in das System hereinzuholen, die einen guten Ruf und eine gute Qualität zu bieten haben. Wir setzen uns keine Zahlen als Ziel, etwa: Wir müssen jetzt zehn Prozent wachsen.

Sie glauben also nicht, dass das WIR-System in jedwedem Land einzuführen, also exportfähig ist?

Die Exportfähigkeit des Systems ist in erster Linie ein rechtliches Problem. Schon bei all unseren Nachbarn ist es ja so, dass die gesamte Geldschöpfung und die Regulierung der Geldmenge ausschließlich einer Zentralbank vorbehalten sind. Und solange all diese Tauschringe und Barterorganisationen nicht einen Weg gefunden haben, wie sie als Bank oder in Kooperation mit Banken agieren können, wird sich daran nichts ändern. Das scheint offenbar sehr schwierig zu sein.

Aber es kann uns auch nicht um ein solches Größenwachstum gehen. Wir haben als Genossenschaft einen Zweck, das heißt: Wir wollen den KMU in ihrer Wirtschaftstätigkeit helfen, und darauf müssen wir konzentriert bleiben. Mögliche Kontakte und Kooperationen sollte man dabei nicht ausschließen. Aber ein Wachstum um des Wachstums willen würde unserer ursprünglichen Idee schaden, und das möchten wir nicht. Dafür haben wir auch im Inland noch genug zu tun.

Die Fragen stellte Fritz Glunk.