

Lust auf Tausch soll Wirtschaft beleben

Friedrich Kolbitz über Barter-Geschäfte - Unternehmer am Stammtisch bleiben skeptisch

Gräfenhainichen/MZ/ur. Impulse für die regionale Wirtschaft durch ein deutliches Plus an Aufträgen, das alles jedoch im bargeldlosen Verkehr. Friedrich Kolbitz, Ex-Regierungspräsident und derzeit Chef der Anhalt Dessau AG, konfrontierte mit dieser Idee die Mitglieder des Gräfenhainicher Wirtschaftsstammtisches. Diejenigen, die sonst über Liquidität und Zahlungsziele debattieren, hörten nun, dass Tauschgeschäfte ungeahnte Potenziale bieten würden.

So sieht es jedenfalls Kolbitz, dessen Gesellschaft gleichzeitig für den Mitteldeutschen Barter-Ring steht. „Bartern gleich Tauschen“, ist die Formel, die Erfolg bringen soll. „Eine einfache Angelegenheit, für die es keine langen Seminare braucht. Nach spätestens einer Stunde Einweisung haben die meisten das System begriffen“, warb Kolbitz für den Ring, dem bisher 200 regionale Unternehmen angehören und der in naher Zukunft auf 500 bis 1 000 Mitglieder

anwachsen soll. Der Ring setzt auf Vernetzung von Firmen der Region - weil eine Kultur der Zusammenarbeit Wohlstand steigern würde. Kooperieren, nicht nur konkurrieren sei das Maß der Dinge. Dass Verzicht auf Euro ein Wagnis sei, glaubt Kolbitz nicht. Im Gegenteil. Er sieht im Tausch das Realisierbare, was sonst wegen fehlender Liquidität vielleicht gar nicht machbar wäre.

„Wir sind damit unabhängig vom Bargeld und von Banken.“

FRIEDRICH KOLBITZ
EX-REGIERUNGSPRÄSIDENT

Beispiel: Ein Büro braucht einen PC. Der hat einen Wert von 1 190 Euro, ist beim EDV-Händler zu haben. Beide sind Mitglied im Tauschring und einigen sich auf eine Barter-Quote von 50 Prozent. Geld fließt, allerdings sind es nur 595 Euro, die andere Hälfte wird

als Schuld beziehungsweise Gewinn auf dem Barter-Konto der Dessauer AG verbucht.

Die wiederum setzt auf Vermittlung, bringt beide Partner mit anderen Kunden zusammen. Der EDV-Händler könnte zum Beispiel sein Plus mit Leistungen einer Reinigungsfirma verrechnen, das Büro das Minus mit Buchhaltungsaufgaben ausgleichen. „Wir sind damit unabhängig vom Bargeld und von Banken“, betonte Kolbitz. Doch warnte er auch vor einem Vorurteil. An der Steuer vorbei gehe nichts. Im Fall des PC würden trotz geringeren Bargeldflusses nach wie vor 190 Euro Mehrwertsteuer fällig werden.

Was freilich auf dem Papier funktioniert, setzt nicht nur Mitstreiter voraus, es kostet auch Geld. Fünf Prozent des Gesamtgeschäfts müssen als Vermittlungsprämie an die AG abgeführt werden. „In Euro, weil wir unsere Leute ja auch bezahlen müssen“, wie Kolbitz beton-

te. Außerdem müssten die Partner Mitglied im Ring und Aktionäre der AG sein. Aktienanteile sind nach Mitarbeiterzahl gestaffelt, auch sie kosten Geld.

Allerdings könnten dieses Kosten minimiert werden: zum Beispiel, wenn die Regional-Währung DeMark akzeptiert werde, erklärte der Referent. Die wiederum könnte in Barter-Geld umgetauscht und das im Tauschgeschäft verwendet werden.

„Für mich undurchsichtig“, erklärte Günter Dobritsch. Und für sein Unternehmen bei der nicht unerheblichen Mitarbeiterzahl einfach zu teuer. „Wegen der Prämie für die AG mindestens fünf Prozent teurer als im Großhandel“, glaubt auch Hartmut Gawollek. „Sie müssen selbst rechnen und entscheiden. Aber Tatsache ist auch, dass Tauschgeschäfte zusätzlich zum normalen Geschäftsalltag entstehen. Das ist das Interessante“, warb Kolbitz um Mitstreiter.