

Complementaire geldsystemen

De resultaten van complementair geld
in het sociale en economische domein

Erasmus Universiteit Rotterdam

Lotte Boonstra, MA
Prof. dr. Arjo Klamer
Eleftheria Karioti, MA
J. Aldo Do Carmo, MA
Sander Geenen



Voorwoord

Voor u ligt het resultaat van een half jaar onderzoek naar complementair geld. Dit rapport is een samenvatting van een uitgebreid literatuur onderzoek, informele gesprekken en kwalitatieve interviews met complementair geld beoefenaars. Een half jaar hebben wij ons verdiept in de wereld van complementair geld. Een wereld die gekenmerkt wordt door veel verschillende visies, samenwerking, kennisuitwisseling en discussie. Een wereld waarin wij warm zijn onthaald.

Uitzonderlijke dank gaat uit naar Edgar Kampers en Rob van Hilten (Qoin) en Henk van Arkel en Jaap Vink (STRO). Voor hun gastvrijheid, openheid, tijd, aandacht en goede discussies.

Daarnaast bedanken we alle buurtbewoners, projectteamleden en buurtinitiatieven voor hun warme welkom in de Indische buurt. Hun openheid zorgde voor een verhelderend perspectief.

Ook bedanken wij alle board members van de IRTA en eigenaren van de barter netwerken in de VS voor hun openhartigheid en gastvrijheid. Machi Blech, Sara Pape, Simon Woolf, Susan Witt, Alice Maggio, Tim Geller, Becky Booth, Roder van Arkel, Annette Riggs, Sigrid Hemels, Scott Mathewson, Chip Davis, Sander de Rijke en Gert Meenders bedankt voor alle inspirerende gesprekken en kritische opmerkingen op onze teksten.

Tenslotte, dit rapport zou niet tot stand zijn gekomen zonder de steun van stichting DOEN.

Voor vragen of discussie over de inhoud van het rapport kan altijd contact worden opgenomen met een van de auteurs.

11 juni 2013

Inhoud

Voorwoord	2		
introductie		digitale geldsystemen	
een nieuwe economie?	4	Peer-to-peer geldsystemen	20
het speelveld	6	uitgelicht: Bitcoin filosofie	20
denken in verschillende logica's	7	SMS geldsystemen	21
rapportage	8	juridische en fiscale context	22
		technische en digitale omgeving	24
geldsystemen met sociale doelen		algemene samenvatting en aanbevelingen	
Time Banking	9	hoe nu verder?	25
Tijdgeld	10	schematische weergave resultaten	26
Makkie	11	aanbevelingen	27
evaluatie	12	tot slot	28
geldsystemen met economische doelen		literatuur	29
LETS	13	websites	31
Barten Netwerken	14		
uitgelicht: organisatie structuur	15		
Commercial Credit Circuit	16		
regionale munten	17		
uitgelicht: de toekomst van regionale munten	18		
evaluatie	19		

Een andere economie?

— Geld is de smeerolie van moderne economieën. Geld is een middel. Met geld kunnen we ruilen en rekenen. En geld kunnen we oppotten. Dat maakt geld nuttig. Daarnaast kan geld binden. Die laatste functie hadden de Europese leiders voor ogen toen ze de euro invoerden: de euro zou niet alleen de onderlinge ruil vergemakkelijken maar zou ook de Europeanen dichter bij elkaar brengen.

Maar geld kan ook een probleem zijn—zoals wanneer er te weinig van is, of te veel. Of wanneer er problemen ontstaan in het financiële stelsel dat het geld voortbrengt, zoals nu, of in het beheer van een munt, zoals in het geval van de euro.

Stapelen de problemen zich op, zoals momenteel het geval is in de westerse wereld, dan rijzen de twijfels over het bestaande geldstelsel. Werkt een muntunie van vele landen wel? Kost de handhaving van de euro niet te veel? Moeten de Europeanen niet te veel democratische en sociale verworvenheden prijs geven? Werkt de euro niet eerder als een splijtzwam dan als een bindmiddel?

Een andere twijfel betreft de relatie tussen modern geld en schuld.

Het geld dat wij kennen komt vooral in omloop doordat bedrijven, individuen en overheden schulden aangaan. Over die schulden moet rente betaald worden. De bergen schulden die zo gecreëerd zijn, ogen angstaanjagend. Zou er ook geld kunnen zijn zonder al die schulden? En zou geld wel zo'n bepalende rol moeten hebben in het dagelijks leven? Rekenen we niet teveel met geld, en rekenen we elkaar misschien teveel af op geld?

Een gebrek aan geld staat groei en welvaart in de weg. Dat gebrek ervaren landen die in crisis geraken, zoals Argentinië in 2001 of Griekenland nu. Mensen kunnen niet aan geld komen om noodzakelijke spullen te kopen en daardoor hebben bedrijven te weinig geld om hun werknemers te betalen. Is daar geen oplossing voor? En wanneer duidelijk is dat een ruil niet plaatsvindt omdat er geen geld is, terwijl de betrokken partijen wel zo'n ruil zouden willen, kan die ruil dan op een andere manier plaats vinden?

Maar ook in goed functionerende economieën, speelt de vraag of er geen alternatief voor munten als de euro of de dollar is. Munten blijven anoniem. Je weet niet waar ze vandaan komen. Is er geen manier om via geld bepaalde groepen mensen of bepaalde gemeenschappen te binden?

Het denken over alternatieven voor de huidige geldstelsels vindt plaats onder de noemer van “De Nieuwe Economie.” Tal van mensen en organisaties zijn ermee bezig, zoals de New Economics Foundation (NEF), the Institute of New Economic Thinking, de “Economy Transformers” in Nederland. De gedachte hierbij is dat als de westerse economieën in een heuse crisis terecht komen, een fundamenteel ander denken nodig is. Het huidige systeem met de metingen in termen van BBP, inkomen, winsten, met het aandeelhouderschap en internationaal

introductie - een andere economie?

geld ontstond in reactie op de crisis van de jaren dertig. Het zou wel eens tijd kunnen zijn voor een ander systeem. En dat systeem moet bedacht worden.

Een onderdeel van dit denken over een andere economie is het denken over ander geld, en dan vooral over geld dat complementair is aan het huidige geld. Nederland is een tweetal organisaties rijk, STRO en Qoin, die een belangrijke rol spelen in het denken over en de ontwikkeling van complementaire gelden. STRO heeft zich gespecialiseerd in de ontwikkeling van digitale techniek om financiële hervormingen mogelijk te maken. Qoin is consultant en mede ontwikkelaar van meerdere complementaire munten.

— Ons onderzoek

In dit onderzoek, mogelijk gemaakt door Stichting DOEN, hebben wij de effectiviteit van complementaire munten onderzocht. Wij hebben proberen te bepalen hoe effectief de een jaar geleden ingevoerde Makkie is. We zijn naar Engeland en de VS gegaan om het functioneren van verschillende complementaire geldsystemen aldaar vast te stellen. We hebben de technische systemen en infrastructuur geëvalueerd en hebben gekeken naar de juridische en fiscale aspecten van complementair geld (want hoe zit het met de BTW en de belasting op winsten?)

Daarnaast hebben we veel literatuur bestudeerd en hebben we gebruik gemaakt van het cultureel economisch perspectief dat momenteel ontwikkeld wordt aan de Erasmus Universiteit. Een uitgebreid verslag, inclusief een evaluatie van verschillende buitenlandse complementaire munten is verkrijgbaar op aanvraag.

introductie - potentie en praktijk

— De potentie van complementair geld

Complementair geld kan een middel zijn voor veranderingen in de economische en de sociale sfeer. Het kan individuen en bedrijven stimuleren tot de uitwisseling van goederen en diensten die zonder dat geld niet plaats zou vinden. Een extra ruilmiddel kan bijdragen aan een veerkrachtige economie. Complementair geld heeft ook de potentie lokale gemeenschappen te versterken, door onderlinge relaties te bevorderen en te versterken, door het bieden van een alternatieve beloning voor geleverde diensten, en door het vergroten van de lokale identiteit.

— De praktijk van complementair geld

Het opzetten en uitrollen van een complementaire munt is niet gemakkelijk. Iemand of een specifieke organisatie moet de munt ontwerpen en in circulatie brengen. Mensen en bedrijven moeten de munt willen gebruiken, en liefst voortdurend, om haar effectief te maken. Daarvoor zijn regels, afspraken, en techniek nodig. Die techniek wordt vooral belangrijk wanneer gebruik gemaakt wordt van digitaal geld. Een munt vraagt daarbij onderhoud en voortdurend toezicht. En wanneer de nationale munt dominant aanwezig is, zullen veel energie, inspanning en vindingrijkheid nodig zijn om de eigen munt als waardevol alternatief aan de man te brengen. Een munt die niet voortdurend gebruikt wordt, werkt niet.

— Het organiseren van complementair geld

Een geldsysteem kan op verschillende manieren worden ingericht. Zo kan je keuzes maken op het gebied van de vorm, manier van uitgifte, regels (zoals rente of negatieve rente), betaalmogelijkheden, reikwijdte, dekking et cetera. Al deze keuzes vormen het zogenaamde 'geldontwerp'. Niet elk geldontwerp is even geschikt voor een regio of domein in de samenleving. Een geldsysteem met hoge rentes is bijvoorbeeld niet handig in een regio waar de omloopsnelheid van geld omhoog moet, terwijl het in economisch sterke regio's een middel kan zijn om inflatie tegen te gaan. Verschillende domeinen in de samenleving vragen dus om verschillende geldsystemen. Het is de kunst om een geldsysteem zo in te richten dat het past bij de beoogde doelstellingen.

Het speelveld

Wie werken er met complementair geld

— Burgerinitiatieven

De eerste groep bestaat uit mensen die geldsysteem oprichten in hun eigen gemeenschap. Deze groep bestaat vaak uit sociale activisten, idealisten en visionairs. Vrijwel iedereen werkt op vrijwillige basis. Ze zijn gemotiveerd door verontwaardiging over het kapitalistische systeem en de macht van financiële instellingen en willen een maatschappelijke verandering teweeg brengen. Andere actoren willen hun gemeenschap versterken. Vaak zijn charismatische leiders de trekkers. Over het algemeen beschikken spelers in deze groep over veel sociaal kapitaal maar weinige financiële hulpmiddelen. Initiatieven van deze groep blijven meestal relatief klein.

— Commerciële bedrijven

Commerciële bedrijven houden zich op twee manieren bezig met complementair geld. Een deel van de actoren in deze groep is verantwoordelijk voor de commerciële barter industrie. Ondernemers in deze groep ontwikkelen CCs met als doel versterking van de bedrijfsvoering en vergroting van de winst. Het gaat hier veelal om een vorm van “barter”.

Vooraf in de Verenigde Staten is de barter industrie sterk ontwikkeld. Europa kent een bescheiden barter industrie. Naast de barter industrie zien we complementaire munten van individuele bedrijven. Vaak gaat het om grote multinationals die over veel financiële middelen beschikken. Voorbeelden zijn Air Miles en Facebook credits.

— Non-profit sector

De drijfveren van actoren in deze groep zijn eerder ideëel dan commercieel. We denken aan stichtingen, kenniscentra, overheden, NGO's. CCs dienen hier als middel voor maatschappelijke (zowel sociaal als economische) veranderingen. Tussen de verschillende organisaties in deze groep bestaan veel samenwerkingsverbanden; er wordt actief kennis uitgewisseld om zo vooruitgang te boeken. In Nederland vallen STRO en Qoin als organisaties binnen deze groep. De actoren beschikken over veel intellectueel kapitaal in de vorm van expertise en ervaring. Financiële middelen zijn er ook, maar blijven schaars waardoor er afhankelijkheid ontstaat van subsidies en fondsen.

— IT'ers

Een laatste groep die gauw vergeten wordt in het rijtje van CC beoefenaars zijn de IT'ers ofwel programmeurs, hackers en andere digitale specialisten. IT'ers richten in hun gemeenschappen eigen geldsystemen op. Bitcoin is hier het bekendste voorbeeld van. Computer programmeurs verkennen de mogelijkheden om digitale munten op te richten voor zowel eigen gebruik of in opdracht. Deze groep worden ofwel gedreven door een technische of een ideologische fascinatie. IT'ers zijn ook verantwoordelijk voor de ontwikkeling van veel technologische vooruitgang in complementair geld.

Denken in verschillende logica's

Hoe te denken over complementaire munten? Voordat we overgaan tot een evaluatie is het belangrijk helder te zijn in welk kader we de munten plaatsen, en hoe we erover denken. Dit raamwerk is ontwikkeld op de Erasmus Universiteit Rotterdam.

— De logica van de markt

Geld dient als ruilmiddel in het economisch verkeer tussen mensen en bedrijven. Dat verkeer vindt plaats in de markt. De markt heeft een eigen karakteristieke logica. Deze logica dicteert dat goederen en diensten geprijsd worden in termen van geld, en dat geruild wordt in equivalenten, zoals een som geld die precies overeenkomt met de prijs. Alle partijen zijn gericht op het eigen voordeel.

In de logica van de markt dient een complementaire munt als een extra ruilmiddel. De effectiviteit wordt gemeten door de toename van welvaart van deelnemende individuen of vergroting van de omzet van bedrijven. Wanneer wij vanuit deze logica naar een complementaire munt kijken letten we op omloopsnelheid, vraag en aanbod van goederen en diensten, aantal gebruikers en bestedingspatronen.

— De sociale logica

In de sociale sfeer is de quid pro quo van de logica van de markt (voor wat hoort wat) minder streng. Het gaat eerder om wederkerigheid (ik doe iets voor jou en jij doet een andere keer iets anders voor mij zonder dat we precies uitrekenen of we dan quitte staan).

Veelal hebben complementaire munten sociale doelen. De bedoeling hier is dat het gebruik van een eigen munt een lokale gemeenschap sterker maakt. Wanneer wij vanuit de sociale logica naar een complementaire munt kijken vragen wij ons af of de sociale doelstellingen worden gerealiseerd. We kijken naar gemeenschapsgevoel, nieuwe relaties, gevoel van eigenwaarde, eigenaarschap.

— Bestuurlijke logica

De munten moeten verder beoordeeld worden op hun ontwerp en de uitvoering. Het gaat hier om de bestuurlijke logica. Deze logica dicteert dat iemand of een organisatie verantwoordelijk is voor de munt, dat er toezicht is (of niet), dat de juridische en fiscale aspecten goed geregeld en vastgesteld zijn, dat de techniek voldoet, waaronder de eventuele digitale omgeving, en dat er een duidelijke en effectieve strategie is voor de uitvoering en het continue gebruik van de munt. Wie is verantwoordelijk voor de munt, wat is het ontwerp, wat zijn de regels en voorwaarden, hoe goed zijn de juridische en fiscale consequenties afgedekt?

Onder de noemer van de bestuurlijke logica kunnen we ons afvragen wat de "best practices" zijn. Wat is er voor nodig om een munt te doen slagen? Het zal blijken dat hier de grote uitdagingen liggen.

Rapportage

In dit rapport behandelen het resultaat van verschillende munten aan de hand van de volgende indeling:

- Geldsystemen met voornamelijk sociale doelen
- Geldsystemen met voornamelijk economische doelen
- Digitale geldsystemen (elektronisch & virtueel geld)

- Geldsystemen met sociale doelen.
Time Bank - Tijdgeld

Munten met sociale doelen beogen bijvoorbeeld het versterken van onderlinge relaties binnen een gemeenschap, het verhogen van eigenwaarde en bieden van perspectief en ontwikkeling aan kwetsbare groepen en het tegengaan van sociaal isolement. Sociale munten proberen wederkerigheid in een gemeenschap te activeren. Ze werken in domeinen waar de gewone munt niet kan komen en proberen de informele economie aan te wakkeren.

- Geldsystemen met economische doelen
LETS - Barter netwerken - C3 - Regionale munten

Bij deze munten gaat het om het stimuleren van de lokale economie, het versterken van de positie van het MKB ten opzichte van grote multinationals, lokale regio's beter bestand te doen zijn tegen mondiale of nationale schokken, het verkleinen van de geldlekkage van armere naar rijkere regio's, het beschikbaar maken van goedkope leningen voor ondernemingen en armere gebieden, het bestrijden van armoede door het realiseren van extra liquiditeit in armere regio's en vergroting van economische diversiteit.

- Digitale geldsystemen (elektronisch- & virtueel geld)
*SMS geldsystemen - Online betaalplatformen -
Peer-to-peer geldsystemen - Geconditioneerd geld*

Digitale geldsystemen hebben een eigen logica maar dienen over het algemeen vooral economische doelen. Digitaal geld is op te delen in elektronisch en virtueel geld. Haar waarde kan gelijk zijn aan wettig betaalmiddel (zoals het bedrag op een rekening courant, dit is elektronisch geld), maar kan ook verschillend zijn (zoals in het geval van Bitcoin, dit is virtueel geld). Digitale geldsystemen hebben geen eenduidige doelstellingen en zijn eerder een vorm van geld dan een geldsysteem op zich. Digitale geldsystemen lijken in toenemende mate een alternatief te worden voor het regulier geldsysteem, met verstrekende fiscale en juridische gevolgen.

- Resultaten: Wat hebben deze geldsystemen tot nu toe opgeleverd?

We lopen nu langs een aantal meer of minder belangrijke complementaire munten en vatten onze bevindingen samen en presenteren onze conclusies. Na de vaststelling van het belangrijkste doel van een munt, richten we op realisatie van sociale en economische doelen, en bezien we de bestuurlijke logica waar mee gewerkt wordt. De karakterisering is miniem. Een uitgebreidere beschrijving, analyse en evaluatie vindt u ons rapport: *'Complementary Currency Systems: Social and Economic Effects of Complementary Currencies'* (U kunt ook direct naar de samenvatting gaan.)

Time Banking

burgerinitiatieven – non-profit

Markt

- Veel voorkomende diensten zijn: Photoshoplessen, vervoer, kooklessen, website bouwen.
- Lage omloopsnelheid van de munt in de meeste Time Banks. Veel niet actieve leden.
- Uren uitgeven is lastiger dan uren verdienen
- Vaak gebruiken deelnemers de munt bij transacties niet, door onderlinge wederkerigheid.
- Enkele voorbeelden van grotere Time Banks: 'the Elderplan' een programma om ouderen thuis te laten wonen in New York. In deze Time Bank participeren 7000 ouderen en is een totaal van 150.000 uren hulp verleend. (Research department MJHS)
- In Time Banks in de UK geven deelnemers aan dat 42% van de uitwisselingen niet zou gebeuren zonder de Time Bank (Seyfang, 2002).

Sociaal

- Time Banks bestaan uit een harde kern van actieve deelnemers.
- Actieve deelnemers geven aan dat ze meer participeren, nieuwe vaardigheden hebben geleerd en nieuwe vrienden hebben gemaakt.
- Gegroeid zelfvertrouwen onder deelnemers door de waardering van hun kwaliteiten.
- Time Banks bereiken andere groepen dan de traditionele vrijwilligers, zoals jongeren, etnische minderheden, mensen met geestelijke problemen, ouderen.
- Verband tussen het oprichten van een Time Bank en verminderde vraag naar medicatie. Leden van een gemeenschap hebben minder last van depressies, eenzaamheid en angstigheid (Harris & Graig, 2004).
- Sociale impact relatief kleine groep.

In een Time Bank verlenen deelnemers diensten aan elkaar in ruil voor uren. Met als achterliggende gedachte: ieder uur is gelijk, een uur advies van een advocaat is evenveel waard als een uur kookles. Iedere deelnemer investeert evenveel uur in de gemeenschap als diegene verkrijgt. De meeste Time Banks hebben tussen de 100 en 200 leden. Er zijn ook voorbeelden van grotere Time Banks, zoals bijvoorbeeld de Time Bank in New York (VNSNY) met ruim 2900 leden¹. Deze grote is echter eerder een uitzondering dan een regel. Time Banks kunnen zowel top down als bottom-up georganiseerd worden.

In de VS bestaan 256 Time Banks waarbij de munten Time Dollars worden genoemd. Europa heeft ruim 1034 Time Banks en Azië er 391 voornamelijk gericht op informele zorg voor ouderen (Seyfang & Longhurst, 2012).

Bestuurlijk

- In regel geldt: bottom-up Time Banks hebben veel sociale impact op een betrekkelijk kleine groep.
- Top down professionele Time Banks hebben minder commitment en gedeeld eigenaarschap. De sociale impact is meer uitgespreid over een grotere groep deelnemers.
- Gedeeld eigenaarschap is een cruciale factor in betrokkenheid en activiteit van deelnemers.
- Waardering en wederkerigheid hebben meer impact op de betrokkenheid van deelnemers dan bijvoorbeeld de goede leiding van betaald personeel (Boyle et al, 2006)
- Een Time Bank heeft voldoende langdurige financiering nodig. Voorbeelden van grote Time Banks zoals VNSNY en Elderplan hebben allen externe financiering.
- De impact van de Time Bank in Glasgow op de gemeenschap die zich richt op activiteiten als de opvang van vluchtelingen is groter dan de algemene impact van de Time Bank in Londen. (WEG!!!!)
- De focus van een Time Bank bepaald of hij impact heeft op de totale gemeenschap of op individuen uit de gemeenschap. Wanneer er alleen persoonlijke klussen worden gedaan zoals het geven van photoshop-lessen heeft dit minder impact op de ontwikkeling van de gehele gemeenschap.

Tijdgeld

non-profit

Markt

— Door de invoering van verschillende Spice modellen steeg tussen 2005 en 2008 het aantal actieve en participerende burgers in Wales van 278 naar 2981 (Blond et al., 2007).

— Er wordt altijd meer verdiend dan uitgegeven. Bij de Makkie ligt de verzilveringsratio nog rond de 15%. Spice munten halen een verzilveringsratio tussen de 40% en 60%

— Spice focust nadrukkelijk op het aantrekken van nieuwe vrijwilligers. In hun programma's ligt de ratio altijd hoger dan 25% nieuw.

Sociaal

— In Bettws participeren meer dan 500 jongeren actief in het programma en verminderde misdaad met 17%³ in de stad (Neuberger, 2009)

— Tijdgeld focust op gemeenschapsactiviteiten en heeft daardoor meer impact op de totale gemeenschap dan een traditionele Time Bank.

— Door de invoering van Tijdgeld ontstaan er nieuwe groepen die gemeenschapsactiviteiten organiseren.

Tijdgeld is erop gericht om Time Banks te professionaliseren en in te zetten als middel voor sociale veranderingen. De organisatie Spice² uit Wales heeft Tijdgeld ontwikkeld onder de naam 'agency time credit'. In dit model kunnen deelnemers de munt verdienen door een klus te doen bij een maatschappelijk georiënteerde organisatie (time-in). Deze munt kan verzilverd worden voor een beloning bij lokale ondernemers, zoals het zwembad of de bioscoop (time-out).

Wanneer er over Tijdgeld wordt gesproken wordt er in de volksmond vaak gerefereerd naar het 'Spicemodel'. Spice heeft op dit moment 15 Time agency credit programma's geïmplementeerd. De Makkie en in Amsterdam is het eerste Tijdgeld programma in Nederland.

Bestuurlijk

— Top down organisatie, met een sterke focus op empowerment van de gemeenschap.

— Integratie in de gemeenschap is cruciaal anders kan de munt op weerstand stuiten.

De Makkie

tijdgeldprogramma

Markt



— In maart 2013 zijn er 2040 Makkies verdiend en zijn er 288 verzilverd. (verzilverratio van 14%)

— Populaire verzilveropties zijn het zwembad, ijsje op het straatfeest en korting bij de Albert Heijn. Culturele verzilveropties worden weinig gebruikt.

— Vooral onder kinderen is de Makkie populair.

Sociaal



— Er is draagvlak voor de Makkie onder buurtinitiatieven deze dragen de Makkie een warm hart toe.

— De Makkie wordt voornamelijk verdiend door klussen bij reeds bestaande buurt initiatieven.

Voor een evaluatie van de Makkie, zie rapportage: *Hoe gaat het met de Makkie in de Indische buurt* (te vinden op Klamer.nl). Het opzetten van een Tijdgeld programma vraagt om een lange adem en het is nog te vroeg om de impact van de Makkie te meten. Wel zijn belangrijke lessen over de voortgang te trekken:

Bestuurlijk



— De Makkie is geïmplementeerd maar nog niet geadopteerd; gevoel van eigenaarschap ontbreekt.

— Na de implementatie van bovenaf ontstond er weerstand en wantrouwen in de buurt jegens de Makkie. Na een jaar is deze weggenomen.

— Menselijke kracht is nodig om een munt te laten rollen. Implementeren van een platform is niet altijd voldoende.

Evaluatie van sociale munten

Samenvatting van onze evaluatie van sociale munten

_____ Burgerinitiatieven hebben veel sociale impact op een betrekkelijk kleine groep en hebben de kracht om een loyale kring van vrijwilligers om zich heen te verzamelen.

_____ Professioneel georganiseerde Time-Banks zijn in staat groter te worden en een bredere sociale impact te hebben maar missen eigenaarschap onder de deelnemers. Continue externe financiering is noodzakelijk.

_____ Zowel Time Banks als Tijdgeld hebben veel niet participerende deelnemers.

_____ Introduceren van een platform alleen is niet altijd voldoende. Mensen zijn nodig om uitwisselingen in een Time Bank constant te stimuleren. (vrijwilligers of betaald personeel).

_____ Paradox in de bestuurlijke logica: bij vrijwilligers veel betrokkenheid maar de kans op een vrijwilligers burn-out, in het geval van betaald personeel, meer middelen maar kans op afstand en gebrek aan betrokkenheid.

_____ Time Banking gaat om community building. Het is een instrument dat ondergeschikt is aan en in dienst staat van de capaciteiten van de gemeenschap. Waardering voor de kwaliteiten van de gemeenschap is cruciaal in het succes van een Time Bank.

_____ Uitgeven is altijd lastiger dan verdienen. Veel eenheden worden opgespaard bij mensen thuis.

_____ Wederkerigheid en reciprociteit zijn sterker dan de kracht van een directe uitwisseling. Een sociale munt wordt geïntroduceerd om aan te geven hoe wederkerigheid werkt. Wanneer sociale relaties dusdanig ontwikkeld zijn gebruiken mensen de munt niet meer in hun uitwisselingen.

_____ Onderlinge relaties ontstaan ook door gezamenlijke activiteiten. Rondom een sociale munt die veel activiteiten organiseert zoals filmavonden, eten en groepsuitjes ontstaan loyalere deelnemers.

_____ Wanneer je een Time Bank wilt oprichten investeer dan voornamelijk in een goed team met maatschappelijk werkers. Deze zijn belangrijker dan de infrastructuur.

LETS

burgerinitiatieven

Markt

— Aanbod op de markt is eenzijdig en wordt gedomineerd door luxe goederen als biologische jam en diensten zoals oppas of computerhulp (Aldridge & Patterson, 2002).

— Mensen die deelnemen uit idealistische overwegingen in plaats van noodzaak gebruiken de munt zelden (Caldwell, 2000).

— Meer dan 50% van de deelnemers gebruikt de munt nooit.

— In veel LETS is de omloopsnelheid van de munt gestagneerd.

— LETS is een afspiegeling van de normale economie. Eenheden potten zich op bij populaire deelnemers. Deze verlaten het netwerk wanneer ze teleurgesteld zijn in de bestedingsmogelijkheden.

Sociaal

— LETS is vooral populair onder mensen met een links idealistisch georiënteerde levensvisie (Caldwell, 2000).

— Deelnemers maken nieuwe vrienden, dit blijft echter beperkt tot een kleine groep.

LETS wordt vaak gezien als een beginpunt in de ontwikkeling van complementaire munten. Het model is vrij simpel: Deelnemers worden lid, registreren een account en gebruiken een interne valuta om goederen en diensten uit te ruilen. Deelnemers kunnen positief of negatief staan, naar gelang de goederen die ze hebben verkregen of gegeven. De som van alle positieve en negatieve balansen in een LETS moet uitkomen op 0.

In de jaren '80 ontstond er een sterke groei van LETS in Europa en Azië. In Europa zijn er meer dan 1300 LETS (Seyfang & Longhurst, 2012) In Amerika heeft LETS geen kans gekregen door strenge belastingregelgeving. De afgelopen jaren daalt het aantal LETS doordat ze niet het gewenste resultaat realiseren.

Bestuurlijk

— LETS worden georganiseerd door een kleine zeer betrokken groep vrijwilligers. Vaak met charismatische leider.

— Het gevaar ontstaat dat vrijwilligers opbranden door te veel administratief werk.

— Wegens gebrek aan externe financiering zijn LETS niet duurzaam.

— LETS heeft veel impact gehad op het veld van complementair geld. Veel lessen zijn getrokken voor toekomstige munten.

Barter netwerken

commerciële bedrijven – non-profit

Markt



— Sterkere economische positie deelnemende bedrijven door: nieuwe klanten en 10% extra omzet.

— Barter netwerken zijn geschikt voor producten met een hoge winstmarge zoals diensten. Producten met een lage winstmarge zoals voedsel en elektronica zijn minder geschikt omdat ze de commissies niet kunnen opbrengen

— De WIR in Zwitserland werkt counter cyclisch op de macro economie. Op de momenten dat het BNP daalt en de werkloosheid stijgt, neemt het transactie volume in de WIR toe.

— Onder bepaalde voorwaarden heeft dit een stabiliseerde functie voor bedrijven: met de focus op dagelijkse behoeftes en geen luxe goederen (Stodder, 2005).

— Op lange termijn werkt de barter industrie pro cyclisch en groeit gelijkmatig met de macro economie. Een langdurig slechte economie is niet noodzakelijk goed voor de barter industrie want: - minder bedrijven zijn in staat om commissies te betalen, - meer faillissementen en ondernemers worden conservatief.

— De barter industrie is nog te klein om effect te hebben op de macro economie.

Barter netwerken hebben ook een mutual credit geldontwerp. Bedrijven sluiten zich aan bij een netwerk en gebruiken onderling hun eigen munteenheid. Deelnemers betalen lidmaatschap geld en transactie heffingen in een wettelijk betaalmiddel. De totale balans van alle deelnemers moet uitkomen op 0.

Op dit moment staan er zo'n 750 barter netwerken geregistreerd over de hele wereld met een totaal van 400.000 leden. Het grootste gedeelte van deze barter netwerken bevindt zich in de VS. In Europa is de barter industrie minder ontwikkeld. In de International Reciprocal Trade Association (IRTA)⁴ zijn 350 barter netwerken verenigd.

Sociaal



— Zakelijke loyaliteit naar andere ondernemers in het netwerk

— Geen nieuwe relaties tussen ondernemers want het zijn zakelijke transacties

— Mensen zijn royaler wanneer ze barter eenheden uitgeven. Voorbeelden van uitgaven zijn lunches voor het personeel en giftcards

Bestuurlijk



— Geldsysteem met intern financieringsmechanisme door lidmaatschapsgeld en commissies op transacties.

— Grootste gedeelte van de barter industrie bestaat uit commerciële bedrijven, enkele voorbeelden van coöperatieve barter's: WIR⁵, TradeAuthority⁶.

— Interne cultuur en eigenaarschap is belangrijk voor het functioneren van de munt (zie uitgelicht: organisatie structuur)

Organisatie structuur

De meeste barter netwerken in de VS hebben een gelijksoortige organisatiestructuur. Ze hebben één eigenaar en een broker en een sales afdeling. De meeste transacties in deze organisatie worden bemiddeld en gefaciliteerd door brokers. Enkele barter netwerken hebben een andere organisatiestructuur namelijk: een coöperatieve vorm. De WIR in Zwitserland is de grootste coöperatieve barter in de wereld. TradeAuthority heeft in de VS 6 coöperatieve barter netwerken opgericht.

Barter netwerken hebben een intern mechanisme om hun kosten te dekken door commissies te heffen over transacties. In praktijk komt dit er vaak op neer dat traditionele barters zoveel mogelijk producten in hun netwerk proberen te verkopen. Commerciële barter netwerken maken gebruik van verkooptactieken om de omloopsnelheid van hun munt te verhogen en daardoor meer transactie heffingen te ontvangen.

In traditionele barters wordt rond de 80% van de transacties bemiddeld en zorgt een actief sales team voor nieuwe leden. Veel traditionele barters zijn gericht op luxe goederen zoals restaurants, hotels en vakanties. De coöperatieve barter daarentegen richt zich voornamelijk op dagelijkse uitgaven. Uitgaven van rond de 50 euro zijn de bouwstenen van het geldsysteem. In het coöperatieve model wordt slechts 10% van alle transacties actief bemiddeld. Je ziet hier dat leden van een coöperatieve barter meer verantwoordelijkheid nemen voor het gebruik van de munt. Dit verhoogt de omloopsnelheid van de munt. Als regel voor het nemen van beslissingen geldt: wat is het beste voor het netwerk? Dit schept vertrouwen in de munt.

Barter netwerken als community currency

Barter netwerken kunnen als instrument voor economische vernieuwingen gebruikt worden als ze voldoen aan bepaalde voorwaarden. De focus op dagelijkse uitgaven zorgt ervoor dat de positie van het MKB versterkt wordt. Een beperking van een barter netwerk is dat ze vooral geschikt zijn voor diensten in plaats van goederen. Dit zorgt ervoor dat niet ieder bedrijf geschikt is voor deelname aan een barter netwerk. Lage transactie commissies zorgen ervoor dat bedrijven die goederen verkopen wel kunnen deelnemen aan een barter netwerk.

Barter netwerken met dagelijks terugkerende uitgaven in plaats van incidentele luxe uitgaven werken counter cyclisch in de macro economie. Barter netwerken met de focus op luxe goederen niet. Wanneer het slecht gaat met de economie wordt er bezuinigd op luxe goederen, ook in een barter netwerk. Doordat veel barter netwerken in de VS focussen op luxe goederen hebben ze geen impact op de economische positie van hun bedrijven. De coöperatieve barter de WIR daarentegen heeft wel een counter cyclische werking.

Het belang van eigenaarschap op het gebruik van een munt

Vorm	Leden	Transactie volume	Gemiddeld per lid	Commissie
Traditional barter	1600	T\$ 8 miljoen	T\$ 5.000	13%
Traditional barter	900	T\$ 3.6 miljoen	T\$ 4.000	12%
Cooperative barter	600	T\$ 8 miljoen	T\$ 13.300	6.5%

Tabel: Jaarcijfers barter netwerken in de VS 2012

Commercial credit circuit (C3)

non-profit

Markt



— Compass in Brazilië is het grootste voorbeeld. Dit netwerk heeft 6 jaar bestaan met in het laatste jaar 2500 bedrijven met een handelsvolume van 60.000 real⁷.

— In Compass is er in samenwerking met microkredietverlener Credomicro aan 1000 bedrijven een krediet in C3-eenheden uitgegeven.

— Belangrijk resultaat zijn de lessen over de hoogte van bonus en malus. Aanvankelijk wisselden deelnemende bedrijven C3-eenheden snel om naar wettelijk betaalmiddel. De rente kosten die ze moesten betalen zagen zij als normale transactiekosten, die bijvoorbeeld ook voor een creditcard gelden.

Sociaal



C3 is ontwikkeld om barter netwerken als instrument voor economische vernieuwingen te versterken. Door de mogelijkheid om de C3-eenheden terug te wisselen naar wettelijk betaalmiddel zou het draagvlak en de acceptatie van de eenheden onder bedrijven groter moeten worden. In een C3 ontvangen MKB'ers krediet in de vorm van C3-eenheden waarmee ze binnen het netwerk betalingen kunnen doen. De hoogte van het krediet is gebaseerd op toekomstige betalingen van klanten. C3-eenheden hebben een verloopdatum. Na deze datum kunnen ze kosteloos worden terug gewisseld naar het wettelijk betaalmiddel. Bedrijven hebben de mogelijkheid de eenheden eerder terug te wisselen, maar moeten dan wel rente betalen.

C3 is op kleine schaal als pilot geïmplementeerd in Zuid-Amerika. Op dit moment loopt er in Uruguay een pilot project voor Taxi's en een pilot op de universiteit voor maaltijden voor studenten.

Bestuurlijk



— In diverse landen in Zuid-Amerika is C3 als pilot geïmplementeerd.

Uit de pilot projecten zijn voornamelijk lessen getrokken die gebruikt kunnen worden voor verdere ontwikkeling. Bijvoorbeeld de test hoe groot het voordeel moet zijn voor mensen om producten op een andere plaats te kopen (dit was 35%).

— Cyclos wordt ontwikkeld en getest binnen de pilot projecten.

— In 2012 was gepland om een C3 in Uruguay uit te rollen. Dit is echter niet gelukt vanwege een terugtrekkende rol van de overheid.

Regionale munten

burgerinitiatieven – non-profit

Markt



— Regionale munten zijn geen extra ruilmiddel maar herverdelen bestaande geldstromen.

— Infrastructuur heeft veel invloed op het aantal transacties. Pay-by-text in de BrixtonPound leidde tot een stijging van B£30.000 (Woolf, 2013).

— De bonus van 10% is voor consumenten een te lage economische prikkel om de munt te gebruiken.

— Bedrijven hebben weinig bestedingsmogelijkheden om de munt uit te geven. Waardoor ze de munt vrij snel terug naar het wettelijk betaalmiddel en de 10% malus als marketingkosten berekenen.

— Het is een loyaliteitsprogramma. De munt wordt vaak gebruikt door al bestaande klanten (Ryan-Collins, 2011).

Sociaal



— Belangrijke rol in de zichtbaarheid van complementair geld (door papier geld)

— Regionale munten hebben veel media aandacht gegenereerd: hierdoor bewustwording en aanwakking van de discussie omtrent geld.

— De reputatie van regio's en wijken is verbeterd.

— Gebruikers van de munt hebben ideologische motieven, dit zijn vaak autochtone middenklassers (Ryan-Collins, 2011).

— Regionale munten fungeren als een communicatiemiddel, gebruikers voelen zich onderdeel van een verzetsbeweging tegen het huidige geldsysteem (Thiel, 2012).

Regionale munten zijn besteedbaar binnen een bepaalde regio. Regionale munten zijn vaak gedekt door een wettelijk betaalmiddel. Er zijn verschillende modellen. In de meeste ontwerpen wisselen consumenten het wettelijke betaalmiddel om voor de regionale munt. Deze regionale munt is alleen te besteden bij bepaalde lokale ondernemers. Deze ondernemers kunnen de munt bij elkaar uitgeven of tegen een malus terug wisselen naar wettelijke betaalmiddel.

Bekende voorbeelden zijn de transition currencies in de UK en *Regiogeld* in Duitsland. In Amerika zijn er enkele voorbeelden zoals *Ithaca Hours*⁸ en de *Berkshares*⁹.

Bestuurlijk



— Deelname van lokale overheden zorgen voor injecties van regionale munt.
Vb: Jaarsalaris burgermeester BristolPound¹⁰ en salaris medewerkers in BrixtonPound¹¹.

— Deelname van lokale overheden zorgen voor injecties van regionale munt.
Vb: Jaarsalaris burgermeester BristolPound en salaris medewerkers in BrixtonPound

— Deelname van lokale overheden zorgt voor meer bestedingsopties.
Vb: Ondernemersbelasting in BrixtonPound

Transition Currency in omloop

	Lancering	Volume	Bedrijven	Populatie
Totnes	Maart 2007	5000	70 (2008)	8.000
Lewes	Sept 2008	15.000	130	16.000
Stroud	Sept 2009	4.329	37	20.000
Brixton	Sept 2009	30.000	140	65.000

Bron: Ryan-Collins (2011)

De toekomst van regionale munten

Regionale munten in hun huidige vorm hebben niet het beoogde resultaat in de economische sfeer (verhoging van de lokale multiplier). In plaats van het geldsysteem fundamenteel te wijzigen, herpakken ze geld na de uitgifte. Twee oplossingen worden aangedragen om de impact van regionale munten te verhogen.

1. Koppel een bedrijven netwerk (B2B) aan de regionale munt (C2B). Dit vergroot de bestedingsmogelijkheden voor bedrijven en daardoor de lokale multiplier. Ook kan het B2B gebruikt worden om de regionale munt te financieren.
2. Regionaal fiat geld: Koppel de munt los van het wettelijke betaalmiddel. De regionale munt de Berkshares werken aan dit geldontwerp. Leningen in Berkshares worden uitgegeven aan startende ondernemingen met product producerende bedrijfsplannen. Consumenten kopen de producten met Berkshares zodat de leningen kunnen worden terugbetaald. Op deze manier wordt een extra ruilmiddel gecreëerd, die gedekt wordt door de geproduceerde goederen.

Evaluatie van economische munten

Samenvatting van onze evaluatie van economische munten

_____ Munten die focussen op bedrijven in plaats van particulieren hebben meer effect in het economische domein.

_____ Bedrijven zien complementair geld altijd als ondergeschikt aan het wettelijke betaalmiddel vanwege de beperkingen in bestedingsopties.

_____ De mogelijkheid om de complementaire munt terug te wisselen naar het wettelijke betaalmiddel beperkt de omloopsnelheid van de munt omdat bedrijven deze mogelijkheid aangrijpen en de malus doorberekenen als marketing- of kredietkosten.

_____ Loskoppelen van de munt kan de omloopsnelheid en daardoor impact van een munt verhogen.

_____ Barter netwerken hebben bewezen een instrument te zijn die counter-cyclisch werkt op macro economische indicatoren. Wanneer de bestedingen in wettelijk betaalmiddel verminderen, stijgen bestedingen in het barter netwerk.

_____ Barter netwerken versterken alleen de economische positie van bedrijven met de focus op dagelijkse zakelijke- en persoonlijke bestedingen in plaats van luxe goederen.

_____ Coöperatieve organisatievorm werkt beter dan een commerciële organisatie vorm omdat beslissingen in belang van het netwerk worden genomen.

Peer-to-peer geldsystemen (P2P)

IT'ers

Peer-to-peer geldsystemen worden ook wel digitaal cash geld genoemd. P2P zijn munten zonder centrale autoriteit. Dit houdt in dat individuen onderling transacties kunnen doen zonder een centrale beheerder. Geldschepping is gereguleerd door een algoritme. Deze kan je met de computer oplossen, waarna er 1-eenheid vrijkomt (minen). Computers zijn de portemonnee voor deze eenheden.



— Transacties zijn onregistreerd waardoor er geen duidelijk beeld is waarvoor de munt wordt gebruikt

— Bitcoin heeft het imago dat het wordt gebruikt door de onderwereld

— Virtuele geldsystemen zoals de Bitcoin hebben een fluctuerende waarde in wettelijk betaalmiddel



— Nieuwe mogelijkheden tot anonimiteit in transacties

Bitcoin filosofie

Bitcoin is ontstaan vanuit de filosofie dat geld een bewijs is dat je waarde hebt toegevoegd aan de wereld. Het is een beloning voor inspanning of arbeid. In het geval van Bitcoin is de energie die het kost om het algoritme op te lossen, de arbeid die je verricht. Bitcoin-eenheden hebben waarde omdat ze schaars zijn. Er is een beperkt aantal Bitcoins in omloop. Daardoor kan de waarde van Bitcoins sterk fluctueren. Zijn ze gewild dan gaat de waarde omhoog. Omdat betalingen in Bitcoins buiten het zicht van overheden gebeurt, kan er geen BTW geheven worden. Omdat er geen centrale autoriteit betrokken is bij het uitgeven van Bitcoins, vormt dit geld ontwerp een onconventionele manier van geld creatie.

Bitcoin¹² is een voorbeeld van een peer-to-peer currency. Naast Bitcoin bestaan er nog andere P2P systemen zoals Ripple¹³.



— P2P geldsystemen hebben impact op de toekomst van geld omdat het banken overbodig maakt

— Machtsverschuiving op het gebied van geldschepping van bankiers naar particulieren (IT'ers).

— Regulering van het geldsysteem wordt ingewikkelder

SMS geldsystemen

Een SMS betalingsdienst (of mobile money) is een transactiekanaal voor betalen via de SMS. Het creëert geen nieuw geld, maar faciliteert geldstromen. Eenheden worden van het ene telefoonnummer naar het andere telefoonnummer gestuurd.

Op dit moment zijn er 120 SMS betaaldiensten ontwikkeld in opkomende markten. M-Pesa in Kenya en Tanzania (door Vodafone) is het bekendste voorbeeld. Verwacht wordt dat het aantal mobiele transacties van \$240 biljoen naar \$670 biljoen zal stijgen in 2015 (Arkel, et al., 2012:5). Vooral in ontwikkelingslanden zijn mobiele betaaldiensten populair.

commerciële bedrijven – non-profit

Markt

— Totale hoeveelheid geld in de formele economie omhoog.

— Vooral lange afstand transacties vanuit de stad naar het platteland.

— Zorgt voor een gelijkmatigere verdeling van monetaire transacties tussen familieleden in plaats van grote bedragen (Jack & Suri, 2011).

— Prijs van geldtransactiediensten (WesternUnion, MoneyGram) omlaag (Mbiti & Weil, 2011).

— Wordt voornamelijk gebruikt voor transacties niet om te sparen.

Sociaal

— Meer mensen toegang tot bankdiensten.

— Gebruikers zijn de midden inkomens in stedelijke gebieden (Jack & Suri, 2011).

— Meer onderlinge geldtransacties tussen familieleden.

Bestuurlijk

— De service is nu vaak in handen van grote telecom bedrijven.

— Progoti¹⁴ in Bangladesh biedt SMS service voor lokale banken. Dit draait op Cyclos.

Juridisch en fiscaal kader

Voor meer achtergrond informatie zie rapportage: ‘*Juridisch en fiscaal kader complementair geld*’ (Klamer.nl)

Complementair geld krijgt te maken met verschillende rechtsgebieden:

1. Belastingwetgeving
2. Bankwetgeving
3. Arbeidsrecht

4. Overige rechtsgebieden:

vrijwilligersverzekering, aansprakelijkheid, privacy, consumenten bescherming, wet op het witwassen.

1 _____ Belastingwetgeving

“*Moet je belasting betalen over ontvangen complementair geld?*”

Belastingregelgeving is neutraal, dat wil zeggen: iedere vorm of eenheid die het inkomen aanneemt wordt op eenzelfde manier belast.

— De belastingdienst maakt onderscheid tussen transacties in de informele sector en het economische verkeer.

— Belangrijkste belastingen in het economische verkeer zijn: vennootschap-, inkomsten- en omzetbelastingen (btw). De informele sector is uitgesloten in belastingregelgeving.

— Wanneer complementair geld in het economische verkeer valt wordt belasting betaald in wettelijk betaalmiddel.

— Informele sfeer of economische domein?

Criteria voor economisch verkeer:

1. Manifestatie naar buiten toe (geen hobby of gezinssfeer)
2. Voordeel beoogd (subjectief)
3. Voordeel te verwachten (objectief)

_____ Belastingfraude?

De digitalisering van geld vergemakkelijkt voor de belastingdienst de controle op geldstromen via bankrekeningen. Banken zijn verplicht gegevens over hun rekeninghouders door te geven aan de belastingdienst. Cyclos is gebouwd met hetzelfde platform (Java) als reguliere banken software en kan probleemloos worden gekoppeld aan de belastingdienst. Wanneer elke complementaire munt zijn eigen software ontwikkeld wordt de controle lastiger. Transparantie is daarom belangrijk. Munten zonder centrale autoriteit zoals een P2P geldsysteem zijn lastiger te reguleren.

de bestuurlijke logica nader bekeken: het juridisch en fiscaal kader

Particulieren

Uitwisselingen van particulieren in een complementair geldsysteem zoals een LETS of Time Bank vallen vaak in de informele sfeer.

De Noppes deal:

Artikel 5 'Inkomsten uit overige werkzaamheden' behandelt de regels omtrent de administratie van LETS.

— LETS deelnemers hebben zelf de verantwoordelijkheid om te oordelen of de verdiensten vallen binnen het economische verkeer

— LETS organisaties zijn verplicht de gegevens van de deelnemers die meer dan 3000-eenheden per jaar verdienen door te geven aan de belastingdienst.

— De administratie van het complementaire geldsysteem moet op een dusdanige manier zijn ingericht dat het inzicht geeft in de saldi van de gebruikers.

— De vrijstelling tot 3000-eenheden is gemaakt uit praktische overwegingen van de belastingdienst en om grijs gebied te voorkomen

Ondernemers

Ondernemers betalen belasting over hun inkomsten in complementair geld, tenzij de inkomsten niets met de ondernemers activiteiten te maken hebben (een advocaat die een taart verkoopt in een LETS).

— Barter eenheden en regionale munten worden op dezelfde manier belast als conventioneel geld (inkomsten en omzet). Dit wordt vergemakkelijkt omdat 1 barter eenheid gelijk is aan 1 eenheid wettig betaalmiddel.

— In een Tijdgeld programma worden de verzilverde eenheden niet belast omdat de ondernemers ze terug moeten geven aan de organisatie en niet zelf kunnen uitgeven. Dit zijn geen inkomsten.

In de VS is een extra clause (IRS 1099-B) in de belastingaangifte opgenomen om belastingaangifte te vergemakkelijken. In Europa is de barter industrie nog te klein voor een speciale clause.

de bestuurlijke logica nader bekeken: het juridisch en fiscaal kader

2. — Bankwetgeving

“Mag je zomaar je eigen geld scheppen?”

Het drukken van “eigen” geld is aan regels onderhevig. De Nederlandse Bank houdt in Nederland streng toezicht om te voorkomen dat mensen dat geld als wettig betaalmiddel zouden zien. Zelfs het natekenen van geld kan strafbaar zijn.

Alleen erkende banken mogen saldi creëren die fungeren in het algemene betalingsverkeer. Zij staan onder streng toezicht om misbruik van het privilege te voorkomen.

Elektronisch geld valt onder ‘Wet op Financieel toezicht (Wft)’. Organisaties moeten een licentie aanvragen voor Elektronisch Geld Instelling (EGI). Regelgeving is ontwikkeld ter bescherming van consumenten en heeft betrekking op o.a. inwisselmogelijkheden, vervaldatum en integere bestuursorganen. Europese wetgeving omtrent Elektronisch geld is te vinden in de 2nd E-Money Directive (2EMD).

Uitzonderingen: Wanneer het gaat om 1 product of een beperkte geografische schaal (zoals een school of regio) krijgen de munten een uitzondering en hoeven ze geen EGI aan te vragen. Vb is BrixtonPound. (Vrijstellingsregeling: artikel 6, eerste lid Wtk)

3. — Arbeidsrecht:

“Heeft deelname aan een complementair geldsysteem invloed op werkloosheidsuitkering?”

— Regelgeving omtrent beloning van vrijwilligerswerk heeft betrekking op herhalend werk bij één organisatie.

— Maximum vrijwilligersvergoeding is €1500,- per jaar tot €150,- per maand. Voor een uitkeringsgerechtigde max €764,- per jaar en tot €95,- per maand

— Dienstverlening binnen een complementaire munt valt onder incidenteel vrijwilligerswerk.

Deelname heeft geen invloed op de hoogte van de sociale uitkeringen.

De technische en digitale omgeving van complementair geld.

Voor een uitgebreide beschrijving van de verschillende software aanbieders zie onze rapportage: 'software complementaire geldsystemen' (Klamer.nl).

Complementaire geldsystemen die geheel, of in ieder geval gedeeltelijk digitaal zijn, hebben software nodig. Iedere organisatie heeft drie mogelijkheden met betrekking tot de aanschaf of ontwikkeling van software:

1. Opensource software
2. Betaalde software
3. Eigen software ontwikkelen

— Verschillende partijen bieden opensource software aan. Cyclos¹⁵, ontwikkeld door STRO is veruit de geavanceerdste software. Dit is gecertificeerde banken software geschikt voor barter netwerken, C3, Time Banks, LETS, micro financiering instituties en geldzendingen.

— CommunityForge¹⁶ biedt simpelere software aan op het platform Drupal (vergelijkbaar met Wordpress). Voor burgerinitiatieven is deze software gemakkelijker om te gebruiken.

— In Cyclos 4.0 bouwt STRO een gedeelde installatie, die ervoor zorgt dat kleinschalige initiatieven Cyclos ook kunnen gebruiken.

Markt



— Gebruikersgemak is van belang. De koppeling van verschillende betalingsmogelijkheden (pin of app.) verhoogt het aantal transacties.

Goedwerkende software is van belang voor grotere bedragen in een barter netwerk.

Risico: veel betaalde software aanbieders pretenderen dat hun software een garantie is voor succes. Dit is niet waar. Menselijke factoren spelen ook een grote rol.

Sociaal



— Niet alle mensen hebben beschikking tot een computer. In veel sociale programma's is ook menselijke infrastructuur noodzakelijk.

— Papieren munten zorgen voor identiteitsvorming en trots binnen een gemeenschap.

— Normale afhandeling van complementaire munt in winkels zorgt voor stijging gebruik.

Bestuurlijk



— Cyclos is een gecertificeerde betalingsomgeving; dit maakt complementaire munten betrouwbaar.

— Open source software reduceert de kosten voor het ontwikkelen van infrastructuur.

— Voor burgerinitiatieven is Cyclos een te zwaar programma. Oplossingen zijn de software van CommunityForge en de gedeelde interface in Cyclos 4.0.

Hoe nu verder?

— In het algemeen:

De afgelopen periode hebben we ons intensief verdiept in de wereld van community currencies. We hebben veel interessante en bevlogen mensen gesproken. We zijn mensen en organisaties tegen gekomen met grotere en kleinere idealen. Overzien we alle complementaire munten, dan kunnen we niet anders vast stellen dat veel initiatieven met enthousiasme worden gestart, maar vaak moeizaam verlopen. Regelmatig constateren we dat lokale mensen die geacht worden baat te hebben bij hun lokale munt, er of geen weet van hebben, of er weinig mee doen.

Dat neemt niet weg dat we ook zeer succesvolle munten zijn tegengekomen. Zonder meer bemoedigend zijn de TimeSpice in Wales, de VN-SNY in New York, de Community Banks in Brazilië, Redes de Trueque in Argentinië, de Berkshares in de VS en de WIR in Zwitserland. Munten die er in zijn geslaagd veranderingen in het sociale of economische domein te weeg te brengen.

Redenen voor succes zijn:

1. Noodzaak van een nieuw ruilmiddel
2. Eigenaarschap onder gebruikers
3. Juiste interne cultuur
4. Goede organisatie/bevlogenheid team

Motivatie voor steun aan en verder werken met complementaire munten kan dus niet voortkomen uit het daverende succes van complementair geld. Het moeizame verloop van zovele experimenten laat de noodzaak van een lange adem zien. Toch bieden huidige en oude voorbeelden wel grond om door te werken met complementair geld. Ervaringen uit het verleden leiden tot lessen voor toekomstige munten. Het is de kunst deze lessen te combineren tot succesvolle munten. De sleutel van succes lijkt te liggen in verschillende logica's. Voldoende vraag en aanbod van goederen in de markt. Gevoel van eigenaarschap in de sociale logica. De juiste mensen in de bestuurlijke logica.

— Specifieke bevindingen en aanbevelingen

Om complementair geld te beoordelen is het belangrijk om hun doelen goed te onderscheiden. Sommige munten zijn bedoeld om het huidige geldsysteem aan te vullen. Andere munten dienen de ambitie om het geldsysteem te veranderen.

Aanvulling op het huidige systeem	Geldsysteem veranderen
Barter networks/LETS	Regional currencies
Time Bank	C3
Mobile Money	P2P money systems
	Virtual money

algemene samenvatting en aanbevelingen: hoe nu verder?

_____ Schematische weergave resultaten

Geldonderwerp	Economie	Sociaal	Opmerkingen
Regionale munten	Scheppen geen extra ruilmiddel	Werken goed voor identiteitsvorming	Loskoppelen van wettelijk betaalmiddel verhoogt economische impact
Barter netwerken	Scheppen een extra ruilmiddel voor bedrijven	Functioneren als business clubs	Versterkt alleen de positie van het MKB wanneer het focust op dagelijkse bestedingen.
LETS	Heeft geen impact in het economische domein	Voor zeer beperkte groep sociale impact	Economische impact is groter met een focus op bedrijven ipv particulieren
Time Bank	Aanbod van diensten is vaak beperkt, lage omloopsnelheid	Versterking sociaal kapitaal	Focus niet op het geldontwerp maar op coaching van deelnemers
P2P	Nieuwe manier van geldschepping	Mogelijkheden tot anonieme transacties	Veranderen de rol van centrale autoriteiten in geld schepping
Mobile money	Verhoogt geld in de formele economie	Meer mensen toegang tot bankdiensten	Voornamelijk populair in ontwikkelingslanden
Virtueel geld	Kan geld binnen een bepaald systeem of regio houden	-	Biedt veel perspectief voor het conditioneren van geldstromen. Armoedebestrijding.

algemene samenvatting en aanbevelingen: hoe nu verder?

Succesfactoren

— Bestedingsmogelijkheden

Uitgeven is in bijna alle gevallen lastiger dan verdienen. Hoe beter de bestedingsmogelijkheden hoe hoger de waarde van de munt.

— Educatie en bemiddeling

Een complementaire munt wordt vergeten. De juiste bemiddeling en educatie zorgt ervoor dat eindgebruikers de munt in hun achterhoofd houden.

— Organisatievorm

Organisatievorm moet aansluiten bij de doelstellingen en heeft effect op draagvlak, weerstand en eigenaarschap onder eindgebruikers.

— Eigenaarschap

De gemeenschap moet verantwoordelijkheid voelen voor het gebruik van de munt. Het gebruik van de munt toe-eigenen.

— Tijd:

Het kost tijd om een complementaire munt uit te rollen, verwacht niet direct resultaten maar geef het proces de tijd.

— Het juiste team

De juiste mensen achter een munt zorgen voor activering en verhogen de omloopsnelheid van de munt.

— Ambassadeurs

Het aantal deelnemers wordt uitgebreid door ambassadeurs.

Aanbevelingen

— Creëer bestedingsmogelijkheden. Maak budget vrij voor het vinden van bestedingsmogelijkheden die aansluiten bij de wensen van de eindgebruikers.

— Investeer in mensen, het juiste personeel kan een munt een succes maken. Investeer bij sociale munten in maatschappelijk werkers en investeer bij een barter netwerk in de juiste bemiddelaars.

— Let goed op de doelstellingen van een munt. Consumenten bestedingen hebben bijvoorbeeld geen impact op economische veranderingen. Werk in het economische domein altijd met bedrijven.

— Bouw een munt om bestaande stromen van vraag en aanbod.

— Koppel complementaire munten los van het wettelijk betaalmiddel.

Lessen uit de barter industrie in de VS

- Start altijd vanuit de behoefte van mensen of bedrijven. Mensen gebruiken een munt vanwege de goederen en diensten die ze ermee kunnen verkrijgen.
- Mensen vergeten een complementaire munt snel; voortdurende educatie en bemiddeling is daarom cruciaal.
- Mensen vinden het lastiger om complementaire munten uit te geven dan om te verdienen.
- De manier waarop de transactie afgehandeld is van belang, hoe soepeler deze verloopt hoe eerder mensen de munt gebruiken.
- Laat deelnemers niet te snel de munt verdienen wanneer er nog niet genoeg bestedingsopties zijn. Mensen zijn teleurgesteld in de munt en zullen het netwerk verlaten.
- Hou de modellen strak en simpel en val eindgebruikers niet lastig met technische details en ingewikkelde regels.
- Een geldsysteem is nooit een doel op zichzelf maar een middel. Laat de munt ondergeschikt zijn aan mensen of bedrijven.

Tot slot

Hoe succesvol of veelbelovend complementair geld ook is, de invoering en het onderhouden van complementair geld is een kostbare zaak. Er is expertise, bevlogenheid en organisatiekracht nodig om het vol te houden. Daarnaast hebben deelnemers vooral in het begin soms kostbare prikkels nodig voordat ze mee gaan doen, en als ze eenmaal mee hebben gedaan, om mee te blijven doen. Munten in het economische domein kunnen een intern mechanisme hebben om kosten te dekken. Echter zal er altijd een begin investering moeten worden gedaan. Ook voor kleinschalige burgerinitiatieven met veel vrijwilligers is externe financiering nodig.

literatuur

Aldridge, T.J. & Patterson, A. (2002) 'LETS get Real: Constraints on the Development of Local Exchange Trading Schemes', *Area*, 34 (4): 370-381

Arkel, H., Honzawa, A., Ramada, C. (2012) Modelling the use of digital payments as tool for development impacting the money volume available in underprivileged communities.

Blanc, J. (2011) Classifying "CCs": Community, complementary and local currencies, types and generations. *International Journal of Community Currency Research*, 15, pp. 4-10.

Blond, P. (2010) Asset Building for Children: Creating a new civic savings platform for Young People. *ResPublica*, p.47.

Brenes, E. (2011) Complementary Currencies for Sustainable Local Economies in Central America. *International Journal of Community Currency Research*, 15, 32-38.

Boyle, D., Clark, S., Burns S. (2006) Hidden work co-production by people outside paid employment. Joseph Rowntree Foundation.

Boyle, D. (2011). More than money, platforms for exchange and reciprocity in public services. New Economics Foundation.

Caldwell, C. (2000) Why do people join local exchange trading systems? *International Journal of Community Currency Research* 4, pp. 1-15.

Collins, J.R. (2011) Building Local Resilience: The Emergence of the UK Transition Currencies. *International Journal of Community Currency Research*, 15, pp. 61-67.

Collom, E. (2011) Motivations and Differential Participation in a Community Currency System: The Dynamics Within a Local Social Movement Organization. *Sociological Forum*, 26:1, p. 144 – 164.

literatuur

Crowther, D., Greene, A. & Hosking, D. (2002) Local economic trading schemes and their implications for marketing assumptions, concepts and practices. *Management Decision*, 40:4, pp. 354-362.

Diniz, E., Albuquerque, J., Cernev, A. (2012) Digitalization in Conditional Cash Transfer (CCT) Programs and its potentials: Analysis of the Bolsa Familia case. São Paulo.

Freire, M. (2009) Social economy and central banks: legal and regulatory issues on social currencies (social money) as a public policy instrument consistent with monetary policy. *International Journal of Community Currency Research*, 13, pp. 76-94.

Gomez, G. (2012) Sustainability of the Argentine Complementary Currency Systems: Four governance systems. *International Journal of Community Currency Research*, 16, pp. 80-90.

Greco, T. (2001) Money. Understanding and Creating Alternatives to Legal Tender. White River Junction, VT: Chelsea Green Publishing.

Jack, W. & Suri, T. (2010). The economics of M-Pesa. Georgetown University. (working paper).

Knapp, M., Bauer, A., Perkins, M. & Snell, T. (2011) Building Community Capacity: Making an Economic Case. London School of Economics and Political Science.

Liettaer, B. & Kennedy, M. (2012). People Money. The promise of regional currencies. Triarchy Press.

Mbiti, I. & Weil, D. (2011). Mobile banking: the impact of the M-Pesa in Kenya. National Bureau of Economic Research. Cambridge. (working paper).

literatuur

Nakazato, H., Hiramoto, T. (2012). An empirical study of the social effects of community currencies. *International Journal of Community Currency Research*, 16, pp. 124-135.

North, P. (2005). Scaling Alternative economic practices? Some lessons from alternative currencies. Department of Geography, University of Liverpool.

North, P. (2010) *Local Money. How to Make it Happen in Your Community*. Devon: GreenBooks.

Ramada, C. & Cassoni, A. (2012) *Digital Money and its impact on local economic variables: The case of Uruguay*.

Research Department of Metropolitan Jewish Health System. 'An Evaluation Of Elderplan's Time Dollar Model' Executive summary.

Sarasola, M. R. (2012) *Can Mobile Money Systems have a measurable impact on Local Development? Innovation & Research Multiplier and Social Trade Organization (STRO) for the international development research centre (IDRC)*.

Seyfang, Gill (2002) 'Tackling Social Exclusion with Community Currencies; Learning from LETS to Time Banks'. *International Journal of Community Currency Research*, 6 (3): 1-11.

Seyfang, G. & Longhurst N. (2012) *Money, Money, Money? A scoping study of grassroots complementary currencies for sustainability*. 3S Working Paper 2012-12. Norwich: Science, Society and Sustainability Research Group.

Seyfang, G. (2006). Sustainable Consumption, the New Economics and Community Currencies: Developing new institutions for environmental governance. *Regional Studies*, 40:7, pp. 1-11.

literatuur

Slater, M. (2010). Complementary Currency Open Source Software in 2010. *International Journal of Community Currency Research*, 15, pp. 82-87.

Stodder, James P. (1998) 'Corporate Barter and Macroeconomic Stabilization'. *International Journal of Community Currency Research*, 2 (2)

Stodder, James P. (2007) *Residual Barter Networks and Macro-Economic Stability; Switzerland's Wirtschaftsring*.

STRO (2012) *Conditional Cash Transfers and Local Development*.

Studer, T. (1998) *WIR and the Swiss National Economy*. Basel: Department of economics University of Basel. English translation: Philip H. Beard (2006). Sonoma State University.

Thiel, C. (2012). Moral money: The action guiding impact of complementary currencies: a case study at the Chiemgauer regional money. *International Journal of Community Currency Research*, 16, pp. 91-96.

Volkman, K. (2012) *Solidarity Economy Between a Focus on The local and global view*. *International Journal of Community Currency Research*, 16, pp. 97-105.

Williams, C., Aldridge, T., Lee, R., Leyshon, A., Thrift, N. & Tooke, J. (2001) *Bridges into Work? An evaluation of Local Exchange and Trading Schemes*. *Policy Studies* 22 (2), pp. 120 – 131.

Woolf, S. (2013). *The Brixton Pound CIC strategic Plan: 2013 – 2016*: unpublished

Young, M. (2012) *A Two-marketplace and two-currency system: A view on business-to-business barter exchange*. *International Journal of Community Currency Research*, 16, pp. 146-155.

websites

1. <http://www.vnsny.org>
2. <http://www.justaddspice.org>
3. <http://www.justaddspice.org/time-credits/agency-time-credits.html>
4. <http://www.irta.com>
5. <http://www.wir.ch>
6. <http://www.tradeauthority.com>
7. <http://www.circuitocompras.com.br/site>
8. <http://www.ithacahours.com>
9. <http://www.berkshares.org>
10. <http://bristolpound.org>
11. <http://brixtonpound.org>
12. <http://www.bitcoin.org>
13. <http://www.ripple.com>
14. <http://www.progoti.com>
15. <http://www.cyclos.org>
16. <http://communityforge.net>