

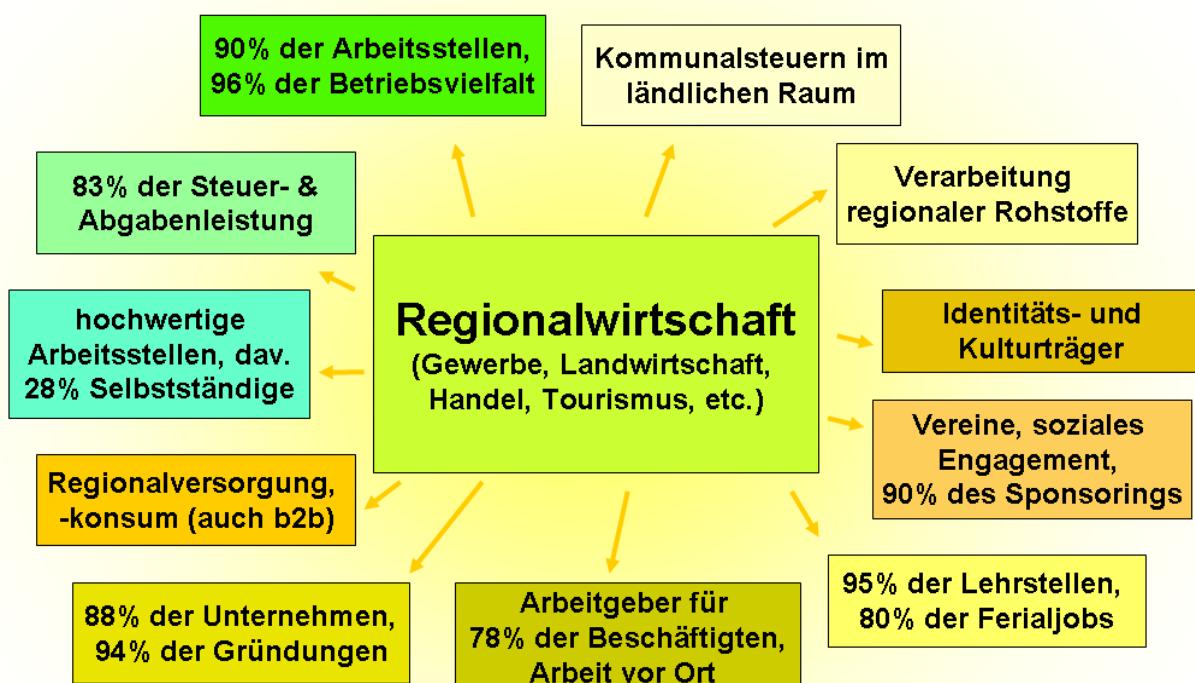
Was ist Regionalwirtschaft?



Regionalwirtschaft ist viel mehr als einfach die Wirtschaft in der Region. Durch die Nähe der Betriebe und die vielen persönlichen Beziehungen untereinander entsteht ein enges Geflecht von Betrieben, MitarbeiterInnen, KonsumentInnen und öffentlichen Einrichtungen. Die Betriebe sind auf die Inwertsetzung des in der Region Bestehenden ausgerichtet. So geht es nicht nur um finanzielle Gewinne, sondern auch um Lebens-, Wohlstands- und Kulturaspekte – die Regionalwirtschaft ist ein integraler Bestandteil und Mitgestalter der Region.

Warum ist Regionalwirtschaft wichtig?

Die folgende Abbildung zeigt die wichtigsten Leistungen der Regionalwirtschaft (%-Angaben beziehen sich auf Daten des Vulkanlandes aus dem Jahre 2005):

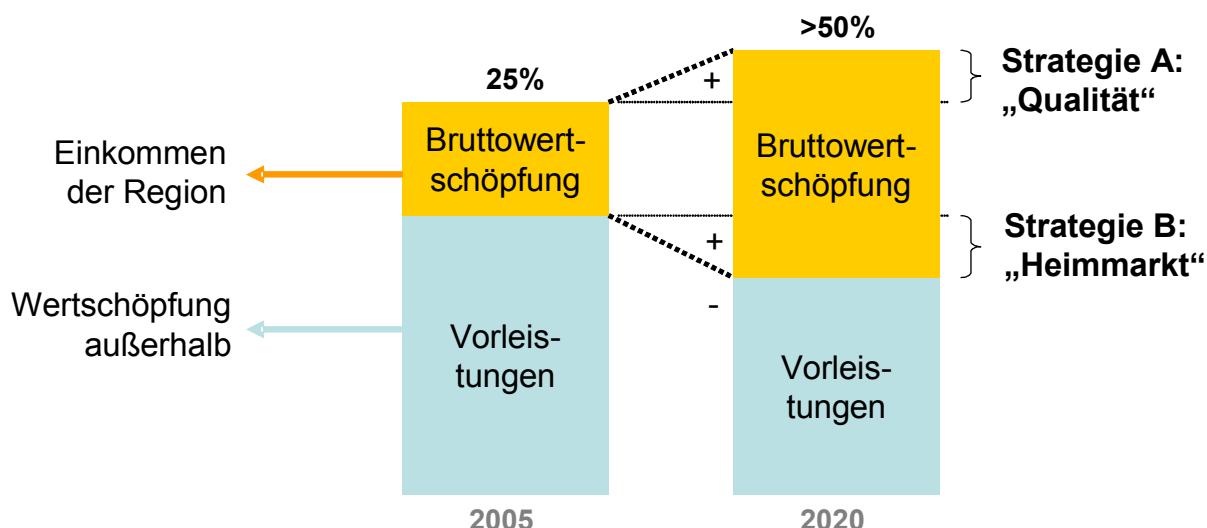


Als Rückgrat der Regionalwirtschaft erwirtschaften die KMU (=kleine und mittlere Unternehmen) 85% der Wertschöpfung und sind mit 78% der Arbeitsplätze, 95% der Lehrstellen und 80% der Ferialjobs die größten Arbeitgeber. Oft als Familienbetriebe geführt, weisen sie gerade in Krisenzeiten eine beachtliche Stabilität auf und können in vielen Fällen auf eine Geschichte über mehrere Generationen zurück blicken. Da sie stark in der Region verwurzelt sind, kommt auch eine „Auslagerung“ in Billiglohnländer nicht in Frage. Zudem sind sie als kleinere Unternehmen oft auch jene, die innovativ ihre Nischen finden und mit authentischen Qualitätsprodukten aus der Region auf dem Markt punkten können. Sie haben den Vorteil der Nähe und die Stärke persönlicher Beziehungen zu ihren Kunden, MitarbeiterInnen und Lieferanten.

In der Bestandserhebung 2008 des Vulkanlandes wurde die Rolle der regionalen Unternehmen eindrucksvoll bestätigt, indem 92% der Bevölkerung die Unterstützung regionaler Betriebe gegenüber der Ansiedlung von Großbetrieben bevorzugen.

Vision: Wertschöpfung der Regionalwirtschaft auf über 50% heben

Um das Verhältnis „regional:global“ wieder in **Balance** zu bringen, wird eine Doppelstrategie zur Stärkung der Regionalwirtschaft vorgeschlagen: einerseits soll die Veredelungstiefe in der Region erhöht werden, so dass Rohstoffe zu möglichst hochwertigen Gütern verarbeitet werden (Strategie A – qualitatives Wachstum). Anstatt rohes Gemüse zu verkaufen wird beispielsweise ein Pesto für die Feinkostabteilung hergestellt. Und andererseits gilt es, sich bewusst für regionale Anbieter und Lieferanten zu entscheiden (Strategie B – Bevorzugung und Vernetzung des Heimmarktes). Durch eine Kombination beider Strategien kann insgesamt der regionale Anteil an der Bruttowertschöpfung auf über 50% angehoben werden.



Was konkret kann jedeR für die Regionalwirtschaft tun?

Wo man Geld hinzahlt, entstehen Arbeitsplätze, Wirtschaftskraft und schlussendlich - Macht. Der € ist der **stärkste Wahlzettel** (in der Wirtschaft). Er geht täglich zur Urne und bestimmt was Sache ist. Dabei haben die öffentliche Hand und die privaten Haushalte in etwa die gleiche Nachfrage, wie die Unternehmen untereinander (=B2b). B2b definiert daher ca. 50%, Haushalte und öffentliche Hand je 25% des Regionalkonsums. Das ABC der Selbstverantwortung in punkto Kaufkraft heißt in den wesentlichen Punkten:

- Produkte/Rohwaren/Dienste aus der Region kaufen bzw. nachfragen; regionale Energieträger, -versorgung
- auf nachhaltige, wertbeständige Einrichtung und Gebäude bauen; in Stand setzen, revitalisieren
- den regionalen Handel bevorzugen; der regionale Handel muss vice versa mit regionalen Gütern handeln
- die regionalen Freizeitmöglichkeiten nutzen.

Vorteile der Regionalwirtschaft

Durch die Bevorzugung der Regionalwirtschaft durch Betriebe, die öffentliche Hand und die Bevölkerung ergeben sich langfristige Vorteile:

1. Arbeit vor Ort, gutes Einkommen für die BürgerInnen
2. weniger Pendeln, weniger Straßenerhaltungskosten und Staus
3. Lehrstellen für die eigenen Kinder, Ferialjobs
4. Entlastung der Umwelt, weniger Transitaufkommen (weniger CO₂, NO_x, etc.)
5. Inverthaltung des eigenen Besitzes (Haus, Grund, Anlagen, Boden,...)
6. kultureller Mehrwert durch Landschaft, Know-How, Gestalter und authentische Angebote & Produkte; Tradition, Vielfalt und Verwurzelung
7. Top Nah-Versorgung und hohe Betriebsdichte
8. Sponsoring für Vereine, Kultur, Sport, Veranstaltungen, u.ä.

Das Buch zum Thema: „Zukunft Regionalwirtschaft. Ein Plädoyer.“

Vor kurzem wurde zum Thema Regionalwirtschaft ein Buch veröffentlicht, in dem regionale und internationale Experten die Regionalwirtschaft aus verschiedenen Blickwinkeln beleuchten. Dieses leicht verständlich und packend geschriebene Buch vertieft das Wissen um regionale Wirtschaftskreisläufe & globale Zusammenhänge, gibt wertvolle Hinweise für den Unterricht und ist sicherlich eine Bereicherung für Ihre Schulbibliothek!

Von Christian Eigner, Christian Krotscheck, Michael Narodoslawsky, Josef Ober, Michaela Ritter, Wolfgang Wlattnig.



Globale Finanz-, Ressourcen-, Gesellschafts- und Klimakrisen erfordern eine neue, menschliche und wertschätzende Wirtschaftsform. Als solche wird in diesem Buch eine im Sog der Regionalisierung entstehende Wirtschaftsart mit nachhaltiger Werteorientierung vorgestellt und neu definiert: die „Regionalwirtschaft“. Sie hat das Potential, die Kraft der Regionen zu wecken und zu nutzen, um dort die Wertschöpfung zu stärken und deren Vitalität, Vielfalt und Lebensqualität zu heben. Die Autoren schildern facettenreich Hintergründe, internationale Praktiken und Strategien zur Inwertsetzung der Regionalwirtschaft, die in der Folge wirtschaftliche Prosperität vor Ort bewirken, aber auch die gesamte Lebenskultur bereichern.

Erstmals werden in diesem Buch internationale Ansätze und Strategien von Experten unterschiedlicher Fachrichtungen dargelegt. Die auf langjähriger Praxiserfahrung beruhenden Beiträge sollen Regionen, Kleinregionen und Gemeinden, aber auch Verwaltungsstellen und Unternehmen Mut machen, Regionalwirtschaft als notwendiges Zukunftsmodell aufzugreifen und gemeinsam mit Bürgerinnen und Bürgern eigenverantwortlich umzusetzen.

Erhältlich ist das Buch im Internet unter www.vulkanmarkt.at oder in Ihrer Buchhandlung.