

Bericht zur Umfrage für Schweizer Tauschkreise

1 Vorwort – Idee der Umfrage

Tauschkreise liegen im Trend. Es gibt diverse Internet-Seiten, die das Teilen und gemeinschaftliche Nutzen von Waren ermöglichen und bewerben. Freiwilligenarbeit und Nachbarschaftshilfe sind beliebt und oft in den Medien zu finden. Zudem wird das aktuelle Wirtschaftssystem bzw. das herrschende Geldsystem von immer mehr Kreisen kritisch hinterfragt. Dennoch ist es schwierig, neue Mitglieder zu erreichen und zu gewinnen.

Diverse Diskussionen und reger Austausch innerhalb und zwischen verschiedenen Schweizer Tauschkreisen zeigten, dass viele Tauschkreise mit den gleichen oder ähnlichen Herausforderungen konfrontiert sind. Dies wären z.B.:

- hoher Anteil Nicht-Tauscher unter den Mitgliedern
- Es tauschen immer die gleichen unter sich / „geschlossene Gesellschaft“
- Angst vor Minus-Guthaben oder generell zu tiefen Guthaben
- zu wenig Innovationen
- Fehlen der jüngeren Generation bzw. Überalterung
- Missverhältnis von Angebot (sehr viele) und Nachfrage (nur wenige)
- Kein „wir-Gefühl“, keine Verbundenheit unter den Mitgliedern
- über die Jahre leicht sinkende Mitgliederzahlen

Im Buch von Margrit Kennedy: „Geld ohne Zinsen und Inflation. Ein Tauschmittel, das jedem dient“ sind Tauschkreise ebenfalls ein Thema. Gleiche und ähnliche Herausforderungen wie die oben genannten sind bei allen Tauschkreisen weltweit ein Thema. Die im Sommer 2021 durchgeführte „Umfrage für Schweizer Tauschkreise“ hatte zum Ziel herauszufinden, welche Herausforderungen bei den verschiedenen Tauschkreisen primär zu finden sind und wie damit umgegangen wird.

Inhaltsverzeichnis

| | | |
|-----|---|----|
| 1 | Vorwort – Idee der Umfrage | 1 |
| 2 | Details zur Umfrage | 3 |
| 2.1 | Teilnehmer und Tauschkreise..... | 3 |
| 2.2 | Währung und Tauschgüter | 3 |
| 2.3 | Buchungssystem | 3 |
| 2.4 | Mitgliederbeiträge, Guthaben und Entwertungssysteme | 3 |
| 2.5 | Konto-Begrenzungen und deren Vor- und Nachteile | 3 |
| 2.6 | Tauschmöglichkeiten von nicht-Mitgliedern..... | 4 |
| 2.7 | Gemeinsame Herausforderungen | 5 |
| 2.8 | Kommunikation und Social Media..... | 5 |
| 3 | Erstes Fazit der Umfrage | 5 |
| 3.1 | Buchungssystem | 5 |
| 3.2 | Kommunikation | 5 |
| 3.3 | Social Media..... | 6 |
| 3.4 | Verschiedene Tauschtypen und das „wir-Gefühl“ | 6 |
| 4 | Ungleiche Verteilung von Guthaben – eine Gefahr für jeden Tauschkreis | 6 |
| 5 | Mögliche Lösungen für die verbreiteten Herausforderungen..... | 7 |
| 5.1 | Kommunikation, „wir-Gefühl“, Generationen-Spagat | 7 |
| 5.2 | Verteilung der Guthaben - Wie das System in Schwung bleibt..... | 8 |
| 6 | Schlussfazit..... | 10 |

2 Details zur Umfrage

2.1 Teilnehmer und Tauschkreise

Insgesamt haben 10 Personen aus 7 verschiedenen Tauschkreisen der französischen und deutschsprachigen Schweiz teilgenommen, vom Engadin, über St. Gallen bis zum Genfersee. Die teilnehmenden Personen hatten alle eine spezielle Funktion innerhalb ihres Tauschkreises, wie z.B. Vorstandsmitglied oder verantwortlich für z.B. Mitgliederbetreuung.

Das Gründungsjahr der teilnehmenden Tauschkreise variiert von 1993 bis 2018 und die Anzahl Mitglieder von 44 bis 370. Bis auf zwei haben alle Tauschkreise einen Wirkungsumkreis von 5-30 km angegeben, eine Antwort lautete 48km und eine weitere 400km, womit die ganze Schweiz gemeint sein dürfte.

2.2 Währung und Tauschgüter

Bei den teilnehmenden Tauschkreisen handelte es sich vorwiegend um Zeit-Tauschkreise mit Stunden als angewandte Tausch-Währung.

Alle Teilnehmer gaben an, dass vorwiegend Dienstleistungen sowie Selbstgemachtes getauscht werden. Geräte- und Warenverleih sowie Warenverkauf sind in den meisten Tauschkreisen ebenfalls vertreten.

2.3 Buchungssystem

Cyclos 3 und 4 sind bei 5 von 7 Tauschkreisen in Verwendung. 1 Tauschkreis hat angegeben, kein System zu verwenden bzw. nichts zu erfassen und ein weiterer Tauschkreis nutzt ein anderes, nicht näher erläutertes System.

2.4 Mitgliederbeiträge, Guthaben und Entwertungssysteme

Die Mitgliederbeiträge variieren von 0 bis max. 45 CHF pro Jahr sowie von 0 bis max. 2.5 Stunden pro Jahr.

Bei der Mehrheit der Tauschkreise liegt die theoretische Bilanz der negativ- und positiv-Guthaben bei 0. In einigen Tauschkreisen kann jederzeit Guthaben „aus dem Nichts“ geschaffen werden. Nur in einem der teilnehmenden Tauschkreise ist ein Entwertungssystem integriert.

2.5 Konto-Begrenzungen und deren Vor- und Nachteile

Alle teilnehmenden Tauschkreise verfügen über ein unteres Kontolimit, welches bis max. -25 Stunden reicht. Beim oberen Kontolimit sind grosse Unterschiede erkennbar. Das obere Limit variiert von +15 bis +1'000 Stunden, wobei in einem Tauschkreis kein Limit angegeben wurde.

Unteres Kontolimit

Als Vorteile eines unteren Kontolimits wurden folgende Gründe angegeben:

- + Geben und Nehmen bleiben ausgeglichen
- + Es ist möglich, „Schulden“ zu machen, wobei die Verschuldung nicht zu gross wird und daher bei einem Austritt aus dem Tauschkreis keine grossen Probleme verursacht
- + Ausnutzen des Systems wird verhindert

Als Nachteile eines unteren Kontolimits wurden folgende Gründe angegeben:

- Einschränkungen mindern das Tauschen
- Eine Begrenzung erweckt den Eindruck, dass Minusguthaben nicht goutiert werden
- Die Möglichkeit, ins Minus zu gehen, erzeugt ein ungutes Gefühl
- Die Möglichkeit, ins Minus zu gehen, führt zur Angst, das Minusguthaben nicht mehr aufholen zu können

Oberes Kontolimit

Als Vorteile eines oberen Kontolimits wurden folgende Gründe angegeben:

- + Guthaben ist generell ausgeglichener verteilt
- + Guthaben kann nicht gehortet werden; Guthaben bleibt im Fluss
- + Weniger Probleme, wenn ein Mitglied mit positivem Guthabensaldo austreten möchte (sofern das Limit nicht zu hoch ist)

Als Nachteile eines oberen Kontolimits wurden folgende Gründe angegeben:

- Einschränkungen mindern das Tauschen. Werden Stunden bis zum Limit angesammelt, bringt dies die Tauschgeschäfte ins Stocken, wenn keine weiteren Leistungen mehr erbracht werden dürfen.
- Wenn ein Mitglied seine Dienstleistungen weiter anbietet, obwohl das Limit erreicht ist, müssen die Bezüger der Dienstleistungen beim Anbieter Schulden machen, die zu einem späterem (unbestimmten) Zeitpunkt zurückbezahlt werden müssen.
- Wenn fleissige Sammler durch ein Limit im Anhäufen von Guthaben gebremst werden oder gezwungen werden, ihr Guthaben auszugeben, führt das zu Unmut

2.6 Tauschmöglichkeiten von nicht-Mitgliedern

Nicht in allen Tauschkreisen können Dienstleistungen von nicht-Mitglieder bezogen werden. Falls die Option besteht, wird dies entweder über Gutscheine, über das Konto eines Mitglieds, über Geschenk-Gutschriften oder mit direktem Leistungstausch ermöglicht. In einem Tauschkreis besteht die Option, Dienstleistungen gegen CHF-Bezahlung zu erwerben.

Eine andere Option bietet ein Vereinskonto, in welchem der Verein als Mitglied aufgeführt ist und alle Mitglieder des Vereins Zugriff auf die Dienstleistungen des Tauschkreises haben.

2.7 Gemeinsame Herausforderungen

Von den möglichen, in der Umfrage zur Auswahl stehenden Herausforderungen stachen 3 Punkte deutlich hervor. Dies sind:

- Es tauschen immer etwa die gleichen Mitglieder
- Einige der Mitglieder „kleben“ stets am oberen Limit (falls vorhanden)
- Mitglieder wollen nicht ins Minus / wollen Guthaben anhäufen

Einige Tauschkreise haben angegeben, dass einige wenige Mitglieder den allergrössten Teil des sich im Umlauf befindenden Guthabens besitzen. Weiter wurde Überalterung als Problem angegeben sowie die Herausforderung, dass einige Mitglieder ihr Minusguthaben nicht mehr aufholen können, entweder weil ihr Angebot nicht gefragt ist und/oder sie die wenigen Nachfragen nicht bedienen können/wollen.

2.8 Kommunikation und Social Media

Ein weiteres Thema war die Kommunikation in und ausserhalb der Tauschkreise. Viele der bestehenden Tauschkreise sind entweder gar nicht auf den aktuellen Social Media-Plattformen vertreten oder sie sind für nicht-Mitglieder kaum auffindbar bzw. nicht präsent.

Die schriftliche Kommunikation erfolgt innerhalb eines Tauschkreises vorwiegend per e-mail und/oder Newsletter. Von den Tauschkreisen durchgeführte Statistiken und die Erfahrung zeigen, dass diese elektronischen Nachrichten oft ignoriert, d.h. gar nicht erst geöffnet oder oft nicht genau gelesen werden. Die Kommunikation wurde passend als einseitige Einwegkommunikation beschrieben. Oftmals wird die Informationsflut von den Mitgliedern als übermässig empfunden → aus den Kommunikationsversuchen wird lästiger Spam.

3 Erstes Fazit der Umfrage

3.1 Buchungssystem

Bei Tauschkreisen handelt es sich nicht um (reine) Freiwilligenarbeit. Dienstleistungen werden zumeist erfasst und verbucht. In vielen Fällen wird hierfür ein elektronisch gestütztes System verwendet. Solche elektronisch gestützten Systeme sind einerseits komplex, bieten andererseits aber viele Vorteile, sofern die Mitglieder gewillt sind, solch ein System zu nutzen. Für die jüngere Generation werden solche eher statischen Systeme wohl eher als „uncool“ und zu wenig flexibel empfunden, für die ältere Generation sind sie oftmals zu kompliziert und daher eher belastend.

3.2 Kommunikation

Die Kommunikation in den Tauschkreisen kann eingeteilt werden in die Kommunikation „von oben“ (=Vorstand, Organisatoren) „nach unten“ (Mitglieder) und der Kommunikation zwischen den Mitgliedern. Immerhin: Die Kommunikation zwischen den Mitgliedern kann man getrost den Mitgliedern selbst überlassen.

Die Kommunikation „von oben nach unten“, womit zumeist vor allem das eher einseitige Mitteilen von Informationen gemeint ist, ist eine weitere Herausforderung in unserer schnelllebigen Zeit, wo oftmals höchstens eine Information aufs Mal überhaupt beachtet wird. In Tauschkreisen mit Mitgliedern von jung bis alt kann es fast unmöglich sein, eine geeignete Art der Kommunikation zu finden.

3.3 Social Media

Oftmals fehlt die Präsenz in den jungen und gegenwärtig aktuellen sozialen Plattformen. Viele Tauschkreissysteme leiden zudem an Überalterung. Der Wunsch, solche neuen Plattformen zu nutzen, ist meist nur bei einigen wenigen, meist jüngeren und sehr aktiven Mitgliedern vorhanden. Der Grossteil der Mitglieder begegnet neuen Möglichkeiten oder benötigten Änderungen mit Respekt oder gar Argwohn.

3.4 Verschiedene Tauschtypen und das „wir-Gefühl“

In der freien Marktwirtschaft, in allen Vereinen, im Alltagsleben und auch in Tauschkreisen: Immer gibt es Personen, die sehr aktiv sind, viele und vielseitige Dienstleistungen anbieten, und solche, denen es genügt, einfach nur ruhendes Mitglied zu sein und die Idee eines solchen Tauschkreises zu unterstützen. Dazwischen finden sich alle möglichen Abstufungen von Jägern und Sammlern. Mitglieder, die am liebsten nur anbieten und leisten, aber nicht beziehen wollen, und solche, die Angebote benötigen, aber nicht wissen, was sie als Gegenleistung erbringen sollen. Das Verhalten in den Tauschkreisen ist oftmals identisch zum Verhalten in der für uns gewohnten freien Marktwirtschaft. So werden auch Tauschkreise von vielen (oder gar von den meisten) Mitgliedern als Leistungsgesellschaft empfunden.

Ein Tauschkreis steht also vor der Herausforderung, diese verschiedenen Personen in einem harmonischen „Wir-Gefühl“ zu verbinden.

4 Ungleiche Verteilung von Guthaben – eine Gefahr für jeden Tauschkreis

Aus dem Buch „Geld ohne Zinsen und Inflation. Ein Tauschmittel, das jedem dient“ von Margrit Kennedy, zum Thema „Alternative und komplementäre Geld- und Kreditsysteme“ - mit eigenen Ergänzungen

Das Grundschema und die Gründungsmotive aller Tauschringe, komplementärer Währungen und weiteren Spar- und Leihgemeinschaften weltweit sind einander meist sehr ähnlich:

Wesentliche übereinstimmende Punkte, die auch auf die Schweizer Tauschkreise zutreffen, sind u.a.

- Sämtliche Teilnehmer führen bei einer Zentrale ein Verrechnungskonto
- Eine Kontoüberziehung ist bis zu einer bestimmten Höhe gestattet
- Die Guthaben werden nicht verzinst

Die Erfahrung diverser erfolgreicher wie auch gescheiterter Tauschkreise zeigt, dass sich eine übermässige Kreditvergabe als ebenso gefährlich erweisen kann wie zu hohe Guthabenstände, die nicht abgebaut werden (können). Die meisten Tauschringsysteme tendieren wegen zu vieler Leute mit zu grossen Guthaben zur Stagnation. Deshalb sind

Massnahmen für den Ausgleich von extremen Negativ- und Positivsalden notwendig. Anreize sind nötig, damit sich die Besitzer von ihrem Guthaben trennen, vor allem auch, weil sich oft keine Möglichkeit mehr bietet, Guthaben sinnvoll anzulegen beziehungsweise wieder auszugeben (→ z.B. zu kleines Angebot, zu wenig Vielfalt).

5 Mögliche Lösungen für die verbreiteten Herausforderungen

5.1 Kommunikation, „wir-Gefühl“, Generationen-Spagat

In der Umfrage wurde deutlich, dass die gewählte Kommunikation und das verwendete System wesentlichen Einfluss haben auf das Wohlfühl der einzelnen Mitglieder und wahrscheinlich auch auf das „wir-Gefühl“. Zudem sind diese Themen mitverantwortlich für leicht sinkende Mitgliederzahlen, das Fehlen der jüngeren Generation bzw. die Überalterung vieler Tauschkreise. Wie ein solcher Spagat über die Generationen hinweg gelingen kann, muss wohl in jedem Tauschkreis gesondert geprüft werden. Die richtige Art der Kommunikation hängt einerseits stark ab vom Ziel, aber auch von den Möglichkeiten.

Nachfolgend sind einige Lösungsvorschläge aufgeführt, die hoffentlich zu weiteren Ideen, Gedanken, Wegen führen.

Paten-System für Informationen

Idee: Personen, die mit der Kommunikation bzw. der Flut an Informationen Schwierigkeiten haben, suchen sich einen Paten (ein Gotti/ einen Götti), welche die ankommenden News filtert und nur die relevanten bzw. für die Person interessanten Informationen weitergibt.

Folge:

- Informationen werden von weniger Leuten, aber dafür genauer gelesen
- Mehr Leute fühlen sich wohl – die eine Person muss weniger Informationen verarbeiten; die andere Person fühlt sich nützlich.
- Pro Tandem entsteht ein Gefühl der Verbundenheit: ein „wir-Gefühl“.

Paten-System für Buchungen

Idee: Personen, die mit dem verwendeten System Schwierigkeiten haben, suchen sich einen Paten (ein Gotti/ einen Götti), welche die Buchungen für sie erledigt

Folge:

- Mehr Leute fühlen sich wohl – die eine Person muss kein System nutzen, welches Unbehagen bereitet oder zur Überforderung führt; die andere Person fühlt sich nützlich.
- Pro Tandem entsteht ein Gefühl der Verbundenheit: ein „wir-Gefühl“.
- Falls der „Vorstand“ Betreuungs-Arbeit an die Mitglieder abgeben kann, wird der „Vorstand“ entlastet

Generationen-Scouts (= Pfadfinder)

Idee: Aktive und gut vernetzte Personen, übernehmen die Verbreitung von Informationen für bestimmte Gruppen, mit anderen/ weiteren Kommunikationskanälen (Telefon, Facebook, WhatsApp-Gruppe, Telegram, etc. etc.)

Folge:

- Jede Generation erhält die Informationen mit dem Medium, welches gewünscht ist
- Pro Gruppe entsteht ein Gefühl der Verbundenheit: ein „wir-Gefühl“.

5.2 Verteilung der Guthaben - Wie das System in Schwung bleibt

Die Erfahrungen der diversen Tauschkreise zeigen, dass eine der grossen Herausforderungen die ungleiche Verteilung der Guthaben ist. Dies führt dazu, dass die Tauschgeschäfte über kurz oder lang ins Stocken oder gar zum Erliegen kommen. Der Ansatz einer Umlaufsicherung ist ein probates Mittel, den Fluss der Guthaben und damit das System am Laufen zu halten. Nachfolgend sind einige Massnahmen aufgeführt, die alle gemein haben, dass ein Teil des Guthabens der einzelnen Mitglieder zurück ans System fliesst. Die Akzeptanz solcher Massnahmen dürfte bei jedem einzelnen Mitglied unterschiedlich sein und hängt sicherlich auch mit der Verwendung des ans System zurückfliessenden Guthabens zusammen. Auch soziale/wohltätige Zwecke innerhalb des Tauschkreises werden nicht von allen Mitgliedern begrüsst. Welche Umlaufsicherung und welche Massnahmen für einen Tauschkreis geeignet sind, muss im Einzelfall geprüft werden.

Guthaben-Umverteilung

Wie die Erfahrung zeigt, tendieren alle Tauschkreise zur Stagnation, egal ob ein oberes/unteres Kontolimit vorhanden ist oder nicht. Jede der nachfolgend aufgeführten Massnahme zur Umverteilung von Guthaben hilft, die Stagnation durch extreme Positiv- oder Negativ-Saldi zu verhindern. Solche Massnahmen sind auch geeignet für Tauschkreise, die einem „Schenkkreis“ entgegenwirken wollen.

- Zeitliche Entwertung von Positiv-Guthaben

Beispiel: Alle 3 Monate automatischer Abzug von 2.5% aller positiven Guthaben. Ein positives Kontosaldo von 20 Stunden würde um ½ Stunde auf 19.5 Stunden gekürzt. Die ½ Stunde geht ans System.

- Entwertung für extreme Positiv-Guthaben

Falls in einem Tauschkreis (noch) kein oberes Kontolimit definiert ist, könnte es ggfs. nötig sein, eine Gebühr für extreme Positiv-Guthaben einzuführen. Wie eine solche Gebühr aussehen soll, hängt stark mit dem Ziel und mit der Akzeptanz bei den Mitgliedern zusammen.

Möglichkeiten wären z.B.

a) eine stärkere zeitliche Entwertung. Statt wie im obigen Beispiel 2.5% werden für extreme Guthaben höhere %-Sätze angewandt. z.B. abgestuft 5% bei >25 Stunden, 10% bei >100 Stunden (abhängig von der Situation des Tauschkreises bzw. der Verteilung der Mitglieder-Guthaben).

b) Kappen von Guthaben über einem bestimmten Saldo. Dies könnte angewandt werden wenn es zwar ein theoretisches oberes Kontolimit gibt, das System aber eine Überschreitung dieses Limits ermöglicht. An einem bestimmten Stichtag (z.B. 31.12) werden alle Guthaben über dem oberen Limit gekappt.

- Gebühren für extreme Negativ-Guthaben

Falls in einem Tauschkreis (noch) kein unteres Kontolimit definiert ist, könnte es ggfs. nötig sein, eine Gebühr für extreme Negativ-Guthaben einzuführen. Wie eine solche Gebühr aussehen soll, z.B. Einsätze für den Tauschkreis, CHF-Rechnung, oder sonstiges, hängt stark mit dem Ziel und mit der Akzeptanz bei den Mitgliedern zusammen.

Nutzungsgebühr als Umlaufsicherung

Eine Nutzungsgebühr dient unabhängig von den Guthaben als Umlaufsicherung.

- Eine Nutzungsgebühr bei jedem Tausch bzw. bei jeder Buchung

a) Beispiel: Person A hat eine Leistung von 1 Stunde erbracht. Person B überweist 1 Stunde. Person A werden 55 Minuten gutgeschrieben, 5 Minuten gehen ans System.

b) Beispiel: Person A hat eine Leistung von 1 Stunde erbracht. Person B überweist 1 Stunde. Bei Person B werden 1 Stunde und 5 Minuten abgebucht. Person A wird 1 Stunde gutgeschrieben, die anderen 5 Minuten gehen ans System

c) Beispiel: Person A hat eine Leistung von 1 Stunde erbracht. Person B überweist 1 Stunde. Bei Person B werden 1 Stunde und 5 Minuten abgebucht. Person A werden 55 Minuten gutgeschrieben, 10 Minuten gehen ans System

- Eine zeitliche Nutzungsgebühr

a) Jedes Mitglied, egal ob Positiv- oder Negativ-Saldo, leistet eine Gebühr, die z.B. alle 3 Monate oder jährlich erhoben wird.

b) Jedes Mitglied mit einem Positiv-Saldo leistet eine Gebühr, die z.B. alle 3 Monate oder jährlich erhoben wird.

Gutscheine als Umlaufsicherung

Auch im Buch von Margrit Kennedy (siehe Kapitel 4) sind Gutscheine als Beispiel für eine Lokalwährung aufgeführt. Diese Gutscheine können in die geltende Währung des Tauschkreises zurückgetauscht werden, sollen aber hauptsächlich als alternatives Zahlungsmittel dienen. Die Gutscheine sind zweckgebunden (auf Tauschringe bezogen hiesse das nur im bestimmten Tauschring verwendbar) und sie sind durch eine Gebühr umlaufgesichert, welche nach dem Ablaufdatum fällig wird. Das führt dazu, dass die Gutscheine rasch weitergegeben werden, um den ganzen Wert nutzen zu können.

Sind jedoch nur die erwerbbaaren Gutscheine mit einer Umlaufsicherung belegt, das Guthaben auf dem Konto hingegen nicht, dann kann davon ausgegangen werden, dass die Akzeptanz solcher Gutscheine bei den Mitgliedern bzw. innerhalb des Tauschkreises sehr klein ist und Gutscheine nicht bezogen werden wollen.

6 Schlussfazit

Die Tauschkreise, die an der Umfrage teilgenommen haben, haben mit den gleichen Herausforderungen zu kämpfen wie die vielen anderen bestehenden oder vergangenen Tauschkreise alternativer und komplementäre Geld- und Kreditsysteme weltweit. Dies liegt mitunter an den für uns normalen und gewohnten Verhaltensweisen. Auch Tauschkreise stellen oftmals eine Leistungsgesellschaft dar. Der Bezug von Leistungen oder Minus-Guthaben erzeugen oftmals ein Gefühl von Schuld(en) und es schwingt daher ein negatives Gefühl mit. Abgaben und Gebühren sowie Einschränkungen jeglicher Art können Unmut erzeugen und für Unverständnis sorgen.

Es ist möglich, Tauschkreise langfristig oder gar permanent in Schwung zu halten. Alle bestehenden Tauschkreise könnten ihr bestehendes System optimieren und die drohende Stagnation verhindern und/oder das System wieder in Schwung zu bringen. Dazu sind jedoch Massnahmen nötig. Massnahmen brauchen Mut, da sie unweigerlich zu Diskussionen oder gar Verärgerung von Mitgliedern führen.

Kurz gesagt: Keine Massnahmen bringen den Tausch über kurz oder lang zum Erliegen. Die Einführung von Massnahmen hingegen führt zu Unmut.

Um entscheiden zu können, welche Massnahmen für einen Tauschkreis sinnvoll sind, sind sicherlich persönliche Gespräche und Abklärungen zur Motivation von Vorstand und Mitgliedern nötig.

Viel Erfolg!

Und vor allem: Weiterhin viel Freude beim Tauschen 😊

Umfrage erstellt durch Rainer Rieder, Ursula Dold und Fabienne Moser

Bericht erstellt durch Fabienne Moser, in Zusammenarbeit mit Rainer Rieder und Ursula Dold, 10/2021 – 02/2022