

BIETRUNDEN

Bei Veranstaltungen, an denen ich beteiligt bin, gibt es keine festen Preise. Warum nicht? Ich wünsche mir, dass wir uns gemeinsam darin zu üben, wirtschaftlich andere Wege zu beschreiten. 2013 habe ich damit begonnen und möchte es nie wieder anders: Statt mir einen festgelegten Preis zu bezahlen, sollen bitte alle soviel beitragen, wie ihnen gut möglich ist. Das Geld kommt über BIETRUNDEN zusammen. Manchen erscheint das umständlich, herausfordernd und/oder unnötig zeitaufwändig. Ich habe ein paar Informationen zusammengetragen, um den Ablauf zu beschreiben und zu erklären worauf es (mir) dabei ankommt.

Anders mit Geld umgehen

Wenn es in Seminaren um Wandel geht, möchte ich das nicht nur auf einer theoretischen Ebene verhandeln, sondern auch real praktizieren.

Zum einen ist eine Bietrunde gelebte Solidarität: Die Single-Oberstudienrätin hat ganz andere finanzielle Möglichkeiten als der alleinerziehende Hartz4-Empfänger. Es macht keinen Sinn, dass beide das Gleiche bezahlen.

Und es geht um eine umfassende Haltungsänderung: Wir machen uns bewusst, dass Geld nicht naturgegeben, sondern menschengemacht ist. Es ist eine Geschichte, die wir uns erzählen, eine Vereinbarung – mehr nicht. Also können wir spielerisch damit umgehen.

Was geschieht, wenn wir die gängige Praxis von Geld als Gegenwert für in Anspruch genommene Leistung (Tauschlogik) über Bord werfen?

Was ändert sich, wenn wir stattdessen Geld geben, um Dinge möglich zu machen, die wir wichtig finden?

Wenn ich *einen Preis bezahle*, bin ich Konsument*in. Wenn ich *etwas beitrage*, übernehme ich Mitverantwortung für das Gelingen.

Viele Vordenker*innen der ökonomischen Transformation stellen fest, dass Geld die Wirkung haben kann, Beziehungen zwischen Menschen zu kappen. Wir zahlen Geld für etwas und wollen damit quitt sein. Das kann sehr praktisch sein, aber auch einsam machen, denn wir leugnen damit die Tatsache, dass wir Menschen einander brauchen, ja, dass jedes Leben anderes Leben braucht, um leben zu können.

Wenn wir versuchen, anders mit Geld umzugehen, verlangt uns das eine bewusste Entscheidung und den Abschied von gewohnten Denkmustern ab. Wir sind ja alle so gepolt, dass wir gern möglichst billig wegkommen wollen. Das haben wir so gelernt. Kapitalistisches Denken legt uns nahe: „Achte auf deinen eigenen Vorteil!“ Daher wird *Gib was du kannst* schnell missverstanden als *Ist umsonst*. Logisch, wir denken als erstes: „Cool, da kann ich viel bekommen und wenig geben – Schnäppchen!“ Menschen, die Veranstaltungen gegen Spende anbieten, zahlen deshalb häufig drauf, sind frustriert, fühlen sich ausgebeutet.

Eine Veränderung braucht viel Erklärung, braucht ein Bewusstmachen und Hinterfragen unserer Selbstverständlichkeiten – sonst reproduzieren wir alte Muster im neuen Kleid. Wenn wir etwas anders machen wollen ist es wichtig, unser Gewordensein dabeizuhaben: „Aha, so bin ich geprägt.“

Hinzu kommt: Geld ist immer noch ein Tabuthema. Die ungewohnte Transparenz damit kann allerlei Emotionen hervorrufen. Wie soll ich denn entscheiden, wie viel ich geben mag? Woher soll ich denn wissen, ob ich im Vergleich zu den anderen hier Anwesenden eher viel oder eher wenig Geld habe?

Wie geht das ganz praktisch?

Ablauf einer Bietrunde

Es mag alles umständlich, kompliziert und anstrengend klingen, ist aber in der Umsetzung ganz einfach – eben nur anders als gewohnt. So geht's:

- Wir als Team der Veranstaltung legen alle Kosten offen und geben an, was wir brauchen, um gut von unserer Arbeit leben zu können – das kann je nach Lebenssituation sehr unterschiedlich sein. *Gerecht* heißt nicht immer *gleich*.
- Wir nennen euch einen Richtwert. Er errechnet sich aus der Summe dieser Kosten und der Anzahl der Teilnehmenden, auf die sie umzulegen sind. Richtwert bedeutet: Wenn durchschnittlich alle so viel geben, dann kommt es gut hin.
- Nächster Schritt: Ihr habt die Möglichkeit, nachzufragen und mehr Informationen zu bekommen.
- Um das Emotionale in all dem gut zu versorgen, gibt einen kurzen Austausch dazu in Zweier- oder Dreiergruppen.
- Ihr schreibt anonym zwei Gebote auf einen kleinen Zettel: Das erste ist eine Summe, die ihr ganz leicht geben könnt. Das zweite ist euer ein Maximalgebot (mehr zu geben würde ein wirkliches Loch in deinen Etat reißen).
- Wir sammeln das ein, rechnen die Gebote zusammen und geben das Ergebnis bekannt:
 - Vielleicht kommt die zu bietende Summe schon durch die Mindestgebote aller genau zusammen, dann ist die Bietrunde hier zu Ende.
 - Möglicherweise trifft die Summe der Höchstgebote genau das, was wir brauchen – auch gut.
 - Meistens liegt die gewünschte Zahl irgendwo dazwischen. Dann bieten alle, wissend um das Ergebnis, noch einmal. Diesmal steht nur eine Zahl auf dem Zettel.
 - Wenn es noch nicht reicht, kommt eine weitere Runde.
- Abschließend hören wir ein paar Resonanzen aus der Gruppe zum Prozess. Und wertschätzen, dass wir etwas Neues ausprobiert haben.
- Fertig. Alle haben eine neue Erfahrung gemacht und können sich darüber austauschen.

Das geht übrigens auch umgekehrt – also nicht nur beim Geben, sondern auch beim Nehmen.

Das Buchteam meines Buches „Wenn wir wieder wahrnehmen“ hat über Geldprozesse einen Weg gefunden, auf stimmige Weise die Einnahmen unter uns zu verteilen:

- **Vorab**, indem wir unseren Bedarf genannt haben – als „Brot- und Kuchenbeträge“ (soviel brauche ich mindestens ... und soviel würde sich richtig satt und gut anfühlen);
- **während** der Arbeit am Buch – da bekamen diejenigen, die nicht bis zum Ende auf ihr Geld warten konnten, schon mal was ausgezahlt, Brot- und Kuchenbeträge wurden flexibel an den tatsächlichen Arbeitsaufwand angeglichen;
- und **abschließend**, als die erste Auflage verkauft war und überschaubar war, was nach Abzug der Kosten für uns (Autorin, Künstlerin, Lektorin, Layouterin, Webdesigner) übrig blieb und wir spielerisch bunte Glassteinchen von einem Haufen auf den anderen schoben.