



beraten/ gestalten/ projektieren/ realisieren

## Ökologische Infrastruktur - Umsetzung mit Akteuren vor Ort

Christian Wiskemann, Fachtagung ökologische Infrastruktur, 20. November 2021

Bei der Akquirierung von Flächen für die ökologische Infrastruktur spielen verschiedenste Akteure eine wichtige Rolle. In diesem Handout wird beleuchtet, wie Akteure mit in ein Projekt einbezogen werden können und worauf es bei dem Umgang mit ihnen ankommt.

Die meisten in den Text eingeflossenen Erfahrungen stammen aus dem Naturnetz Pfannenstil.

### Kurzvorstellung Naturnetz Pfannenstil

Das Naturnetz Pfannenstil (NNP) ist ein ökologisches Vernetzungsprojekt über 12 Gemeinden am rechten Zürichseeufer. 1995 wurde die ökologische Vernetzung im Regionalen Richtplan festgeschrieben. Um die Ziele daraus umzusetzen, wurde das Naturnetz Pfannenstil 1998 durch die Zürcher Planungsgruppe Pfannenstil (ZPP) gegründet. Die ZPP ist ein Zweckverband zur Wahrnehmung der regionalplanerischen Interessen und heute noch Trägerin des Projektes.

Das Naturnetz Pfannenstil setzt sich für einen attraktiven Naherholungsraum und eine vielfältige und naturnahe Kulturlandschaft am Pfannenstil ein. Dafür werden sowohl in der offenen Landschaft als auch im Wald und Siedlungsbereich Teilprojekte zur Aufwertung von Natur und Landschaft umgesetzt.

Zu den realisierten Projekten im Landschaftsraum gehören Weiher, über 150 ha Ansaaten von Blumenwiesen, die Anlage von Hochstamm-Obstgärten, Hecken und Strauchgruppen, der Bau von Trockenmauern und die Renaturierung von Flachmooren. Realisierte Teilprojekte im Wald sind vor allem Waldauslichtungen. Sie dienen einerseits der Förderung von Lichtarten wie Orchideen, andererseits der Herstellung von Vernetzungskorridoren für Offenlandarten. Zudem werden drainierte Waldstandorte wiedervernässt.

Im Siedlungsbereich liegt neben Aufwertungen von öffentlichen Grünflächen, welche als Vorbildprojekte in den Gemeinden dienen, ein Schwerpunkt auf der Öffentlichkeitsarbeit. Beteiligte Akteure werden sensibilisiert und es werden laufend Weiterbildungen für sie angeboten. Die Gemeinde sowie Private werden zu möglichen Aufwertungen auf ihren Flächen beraten. Die Vorbildrolle der Gemeinden wird gestärkt mittels eines Regionalen Leitbildes für die Siedlungsökologie, welches den politischen Willen der Gemeinden ausdrückt. Zur Umsetzung des Leitbildes in den Gemeindeverwaltungen dient der Werkzeugkasten Siedlungsökologie.

### Akteursanalyse

In der offenen Landschaft, dem Wald und der Siedlung gibt es verschiedene Akteursgruppen. Es ist wichtig sie alle auszumachen, für das Projekt zu gewinnen und einzubeziehen. Während es in der offenen Landschaft und im Wald übersichtlich ist, sind im Siedlungsraum eine Vielzahl verschiedener Akteursgruppen anzutreffen.

Akteure in der offenen Landschaft sind die Bäuerinnen und Bauern sowie die LandeigentümerInnen. Im Wald sind es sowohl PrivateigentümerInnen, FörsterInnen und Forst-Korporationen.

Akteure im Siedlungsraum sind vor allem verschiedene AnsprechpartnerInnen der Gemeinden (Liegenschaften, Schulen, Kindergärten, Tief- und Hochbau, Pflege, etc.). Hinzu kommen jedoch noch Haus- oder GarteneigentümerInnen, GärtnerInnen und AbwärtelInnen, Firmen (bei Firmenarealen), Gärtnereien oder Gartencenter sowie Liegenschaftenverwaltungen.

Während man mit Landwirten in einer kurzen Verhandlung häufig grossen Flächen für die Biodiversitätsförderung gewinnen kann, sind für die ökologische Aufwertung eines 100 m<sup>2</sup> grossen Rasens vor einem Schulhaus lange Verhandlungen mit unzähligen Akteuren nötig.

## **Verhandlungsstrategien**

Grundlage für Verhandlungserfolg ist eine Akteursanalyse (Welche Akteure? Was machen sie? Was wünschen sie sich und wovon haben sie Bedenken?) sowie der Einbezug und eine angepasste Information aller Akteure. Eine gute Öffentlichkeitsarbeit sowie personelle Kontinuität sind ebenso wichtig. Damit wird das Vertrauen in die eigene Organisation und die eigene Person aufgebaut und gestärkt. Anreizsysteme müssen bekannt sein. Ausserdem ist ein kompetentes Auftreten wichtig. Das bedeutet das Thema und die Zielgruppen, aber auch die Situation des Gegenübers (z.B. in der Landwirtschaft das Direktzahlungssystem) zu kennen. Fast der wichtigste Faktor dafür eine solche Verhandlung mit Erfolg abzuschliessen ist der Faktor Zeit. Wenn der Verhandlungspartner noch Bedenken hat, muss ihm Zeit gegeben werden, um sich mit einer Veränderung der Fläche auseinanderzusetzen. Es sollte zum Beispiel nicht darauf beharrt werden, das ganze Projekt wie geplant auf einmal umzusetzen, sondern über eine Umsetzung in kleinen Etappen nachgedacht werden.

Verhandlungsstrategien setzen sowohl auf persönlicher als auf fachlicher Ebene an.

Zuerst sollten Akteure auf der persönlichen Ebene abgeholt werden. Dafür ist es wichtig die Verhandlungspartner zu verstehen und abzuholen. Bereits im Vorhinein sollte man sich daher mit ihrem Umfeld vertraut machen. Bei einem ersten Treffen bietet es sich ausserdem an zuerst Fragen zu stellen (z.B. über den Betrieb, die Bewirtschaftung der in Frage kommenden Flächen, o.ä.). Danach können die eigene Idee und das eigene Anliegen vorgestellt werden. Zur Veranschaulichung empfiehlt es sich einen leeren Plan mitzubringen (jedoch mit einem Plan bzw. Konzept im Kopf), um gemeinsam die Situation anzuschauen. Wird direkt ein Plan mit eingezeichnetem Konzept mitgebracht, wirkt dies meist abschreckend. Die Betroffenen fühlen sich ggf. ausgeschlossen oder hintergangen. Es ist wichtig die Vorteile für den Verhandlungspartner aufzuzeigen – sowohl betrieblich als auch finanziell. Ausserdem ist es wichtig flexibel zu sein (inhaltlich und räumlich), um auf Wünsche und Bedenken des Gegenübers reagieren zu können und Alternativlösungen oder Kompromisse zu finden.

Auf der fachlichen Ebene ist es häufig entscheidend das Prinzip der Vernetzung sowie die Zielarten klar aufzuzeigen. Manch ein Laie versteht unser Interesse an einer Fläche resp. an der Umsetzung einer Massnahme besser, wenn er sich vorstellen kann für welche Tiere oder Pflanzen diese Massnahmen förderlich sind. Auch auf dieser Ebene ist es wichtig, eine gewisse Flexibilität zu haben bezüglich der Lage der Fläche und auch der Art und dem Umfang der Massnahmen.

Gehen Sie mit ihrem Verhandlungspartner ins Feld. Sogar PolitikerInnen können einer ökologischen Argumentation im Feld besser folgen als einem Plan im Sitzungszimmer. Zudem werden sie emotional berührt.

## Beispiele

### *Wiesenextensivierung, Hombrechtikon*

Ziel für ein Gebiet in Hombrechtikon ist die Realisierung von Blumenwiesen, einem Weiher, sowie einer Baumgruppe. Anfangs war der Bewirtschafter eher skeptisch. Dennoch willigte er ein Jahr nach den ersten Verhandlungen der Umsetzung von einem Teil der Blumenwiesen und des Weihers ein. Sechs Jahre später im Jahr 2016 wurden in einer zweiten Etappe weitere Blumenwiesen und wiederum vier Jahre später im Jahr 2020 der Rest der Blumenwiesen umgesetzt. Für eine geplante Baumreihe ist noch etwas mehr Zeit und Beharrlichkeit nötig.

Dieses Beispiel zeigt eindrücklich wie wichtig Zeit und Beharrlichkeit bei Verhandlungen sind.



Abbildung 1: Plan der Wiesenextensivierung in Hombrechtikon. Der Weiher (blau) und die Wiesen (hellgrün) wurden in mehreren Etappen umgesetzt. Die Baumreihe (rote Punkte) konnte noch nicht umgesetzt werden.

### *Pumpwerk Plätzli, Meilen*

Das Projekt wurde von der Abteilung Umwelt der Gemeindeverwaltung initiiert. Der Konzept- und Detailplan, die Verhandlungen und die Budgetierung wurden von dem Naturnetz Pfannenstil übernommen. Verhandlungen mussten vor allem mit der Liegenschaftsabteilung geführt werden. Die Umsetzung des Projektes wurde an einem Aktionstag zusammen mit Naturschutzvereinen und der Öffentlichkeit durchgeführt. Die Pflege ist durch die Gemeinde und einen Pflegeplan gesichert.

Dieses Beispiel zeigt wie die Öffentlichkeit in ein Projekt mit einbezogen werden kann. Zur Nachhaltigkeit eines Projektes ist es notwendig, die Pflege bereits im Rahmen der Planung zu regeln.



*Abbildung 2: Renaturiertes Flachmoor in den Guldenen.*

#### *Renaturierung Guldenen, Egg und Maur*

Leicht vernässte, aber bisher intensiv genutzte Wiesen grenzen in dem Gebiet an Moore von nationaler Bedeutung. Die Flächen sind im Besitz der Zürcher Kantonalbank (ZKB). Der Bewirtschafter wurde als erster mit den Ideen einer Renaturierung konfrontiert. Er reagiert vorsichtig, bleibt skeptisch, will aber weiter informiert bleiben. Die Eigentümerin hat grosse Angst vor den Einschränkungen und dem Wertverlust der Flächen. Gleichzeitig fehlt ein mittelfristiger Plan, wie die Landwirtschaft auf den zunehmend stärker vernässenden Flächen entwickelt werden soll. Nach rund 5 Jahren Verhandlungen mit EigentümerInnen, BewirtschafterInnen, Gemeinden, der Trägerschaft, verschiedenen Geldgebern und dem Kanton konnte schliesslich die Renaturierung von 6 ha Flachmooren realisiert werden. Die Flachmoore sind heute kantonal geschützt.

Entscheidende Faktoren bei diesem Projekt waren vielleicht weniger Kenntnisse von Ökologie und Vernetzung sondern vielmehr Beharrlichkeit und Geduld.