

# Ideen erfolgreich umsetzen

## So finden Sie Kooperationspartner für Ihre Blüh-Projekte



Wer „blühende“ Ideen erfolgreich in der Fläche umsetzen möchte, ist immer wieder auf die Zusammenarbeit mit Flächenbesitzern oder -verwaltern angewiesen. Nicht alle lassen sich durch unsere Ideen sofort begeistern. Barbara Heydenreich vom Netzwerk Blühende Landschaft verrät, wie Sie Partner gewinnen.

**N**icht immer teilen Landwirte, Bürgermeister oder auch Naturschützer unsere Sicht der Dinge, wenn es darum geht, Nahrungsflächen für Insekten zu schaffen. Zuweilen sind wir etwas ratlos, wie wir unser Gegenüber für das blühende Vorhaben gewinnen sollen. Doch mit Geschick lassen sich auch verschlossene Türen öffnen.

ihm Sorgen? Mit welchen Sachwängen sieht er sich konfrontiert? Offen für die Sichtweise des Anderen zu sein, hilft, sich in ihn hineinzusetzen.

### Wie kommt man ins Gespräch?

Um Maßnahmen für mehr Blütvieffalt auf die Fläche zu bringen, ist es einfacher,

Sorge um die Nahrungsversorgung des jeweiligen Nutztiers (Rinder, Schweine oder eben Honigbienen) eine gemeinsame Gesprächsebene bilden. Wohlwollendes Zuhören, die eigene Sichtweise mit Bedacht äußern, nicht pauschalisieren und die Schwierigkeiten und Probleme des Anderen anerkennen, sind weitere Bausteine für ein gelingendes Miteinander bei der



Farbenfrohe Blühflächen an exponierter Stelle, wie hier in Bad Grönenbach, wecken Interesse und wirken überzeugend. Das Schild weist auf das Netzwerk Blühende Landschaft (NBL) hin. Foto: Marcus Haseitl



Um die „Sicht von Landwirten“ kennenzulernen, ist es sehr aufschlussreich, auch einmal eine fachspezifische Veranstaltung – hier die Ökofeldtage – zu besuchen. Foto: Barbara Heydenreich

### Verständnis für den Anderen

Konstruktiv zusammenarbeiten lässt sich nur, wenn wir unserem Gesprächspartner mit einer wertschätzenden, vorurteilsfreien, interessierten Haltung begegnen. Dazu ist es wichtig, Verständnis für die „Sicht des Anderen“ aufzubringen. Was ist ihm besonders wichtig? Was macht ihn stolz auf seine Arbeit? Was bereitet

diejenigen Flächenbesitzer (Landwirte, Kirchen, Kommunen, Privatpersonen) anzusprechen, die schon von vorneherein eine gewisse Offenheit signalisieren oder zu denen man schon eine persönliche Beziehung hat (Bekanntenkreis o. ä.). Es gilt, Vertrauen durch eine gemeinsame Gesprächsebene aufzubauen. Sprechen wir beispielsweise mit einem Landwirt, könnte die ähnlich gelagerte

gemeinsamen Planung und Umsetzung von Projekten blühender Landschaft.

### Ein gemeinsames Projekt

Dem Prozess des „Warmwerdens“ sollte man ausreichend Zeit geben. Menschen ändern ihre Ansichten oft erst über längere Zeiträume hinweg. Eine gemeinsame Aktion durchzuführen, kann hier

sehr hilfreich sein. Zum Start ist es empfehlenswert, nur eine überschaubare Sache vorzuschlagen, z. B. das Anlegen einer kleinen Blühfläche auf einem ungenutzten Reststück Land. Motivierend ist es für den Flächenbesitzer, wenn der „Blühaktivist“ auch seine Eigenleistung anbietet (Kauf des Saatguts, Hilfe bei der Pflege, Öffentlichkeitsarbeit). Besonders gut kommt es an, die Ideen und das Fachwissen des Anderen einzubeziehen. Die Umsetzung der Maßnahme mit konkreten Arbeitsschritten verbindlich zu vereinbaren, ist ebenso vertrauensbildend, wie den Flächenbesitzer bei der Umsetzung zu begleiten (z. B. bei den praktischen Feldarbeiten). Die gemeinsame Aktion sollte unbedingt in der Öffentlichkeit präsentiert werden. Wichtig ist es auch, den Kontakt zu den Beteiligten zu pflegen. Imker haben es dabei leicht, sie können den schmackhaften Honig ihrer Bienen verschenken. Auch eine positive Rückmeldung zu umgesetzt-

## Der Bürgermeister als Partner

Im Umgang mit kommunalen Flächenbesitzern gibt es noch einige zusätzliche Aspekte, die hilfreich sein können:

Der Wunsch nach mehr Blütviefalt im Ort sollte am besten aus der Bevölkerung kommen. Je mehr Ortsgruppierungen sich dabei zusammenschließen, desto mehr Gewicht hat das Anliegen, und der öffentliche Druck steigt. Ein guter Strategieplan kann Entscheidungsträgern eine Zustimmung erleichtern. Zu klären ist daher: Wo setzt man an? Welche Unterstützer können einbezogen werden, z. B. Kirche, Vereine, Firmen etc. Welche örtlichen Fachleute sollten beteiligt werden? Wo gibt es fachliche Hilfestellung? Werden Schulungen (z.B. für Bauhofleiter und Mitarbeiter) angeboten? Welche Kosten entstehen? Können finanzielle Förderprogramme genutzt werden? Wer kann als Sponsor gewonnen werden?

kann in Zeiten knapper Haushaltskassen ein wirksames Argument sein. Überzeugend wirkt oft eine Besichtigung eines gelungenen Umsetzungsbeispiels in einer anderen Kommune ähnlicher Größe, am besten zur schönsten Blütezeit. Im persönlichen Gespräch mit Verantwortlichen der Vorzeigekommune können Fragen beantwortet, Vorbehalte beseitigt und Erfahrungen ausgetauscht werden. Manchmal spornt ein gutes Beispiel in der Nachbargemeinde besonders zur Nachahmung an! Auch ein einführender Vortrag mit Hintergründen und positiven Umsetzungsbeispielen kann Entscheidungsträger begeistern und motivieren. Vielleicht braucht es auch erst eine private kleine Musterfläche im Ort an exponierter Stelle, die mit gutem fachlichen Know-how angelegt und mit besonderer Sorgfalt gepflegt wird, um Flächenbesitzer und Entscheidungsträger für die Umsetzung von mehr Blütviefalt zu gewinnen und „Türen“ zu öffnen.



*Fachliche Begleitung an Ort und Stelle fördert das Verständnis. Hier wird dem Bauhofleiter direkt am blühenden Straßenrand der Nutzen des Blütenangebots aufgezeigt und mit ihm eine streifenweise Mahd des Straßenrands vereinbart. Foto: Hans Wilms*



*Führung mit dem Stadtgärtner in Bad Saulgau: Exkursionen zu gelungenen Beispielen dienen zum Erfahrungsaustausch und helfen, Vorbehalte abzubauen. Referenten für Blühflächenführungen kann das NBL vermitteln. Foto: B. Heydenreich*

ten Maßnahmen (z. B. ein Bedankungsschreiben an den Landwirt, der Blühflächen angelegt hat) kommt sehr gut an.

Diese erste gemeinsame Aktion sollte nicht vorrangig ergebnisorientiert sein, sondern dient dazu, die Kooperation mit dem Flächenbesitzer überhaupt erst einmal zu initialisieren. Ist das erste kleinere Projekt erfolgreich verlaufen, kann man darauf mit weiteren Projekten aufbauen.

Wichtig ist es, den Nutzen einer Maßnahme für die Kommune herauszustellen. Das kann ein freundlicheres Erscheinungsbild der Gemeinde sein, das einen Mehrwert für den Tourismus bringt oder den Erholungswert der Bürger verbessert und ihnen Naturerfahrung vor der Haustür ermöglicht. Auch Kosteneinsparungen durch Extensivierung und Optimierung der Pflege des öffentlichen Grüns

## Quellen:

- Loritz, Holger (2017): Wie erreiche ich Landwirte?, Workshop-Vortrag, Netzwerk Blühende Landschaft
- Suske, Wolfgang et al. (2015): Die Sicht der Anderen; Hrsg.: Umweltdachverband GmbH, Wien

Barbara Heydenreich  
heydenreich@bluehende-landschaft.de