

Akteure im Landmanagement – ein Ansatz zur spieltheoretischen Modellierung

Stakeholders in Land Management Processes – An Approach of Game Theoretical Modelling

Anja Jeschke, Alexandra Weitkamp, Tine Köhler

Für transparente, konfliktarme Prozesse im Landmanagement ist es von Vorteil, das Verhalten der Akteure bereits im Vorfeld abschätzen zu können. Da der Kreis der am Prozess Beteiligten immer größer wird und Motivationen und Ziele vielfältig sind, gestaltet sich eine abstrakte Modellierung jedoch schwierig. Der Beitrag erläutert die unterschiedlichen Motive Handelnder in verschiedenen Landmanagementprozessen anhand empirischer Befunde und zeigt Möglichkeiten einer Modellierung mithilfe der Spieltheorie auf.

Schlüsselwörter: Landmanagement, Akteursverhalten, Motivation, Spieltheorie

In order to ensure transparent processes in land management and to avoid conflicts among the stakeholders it is advantageous to assess the behavior of participants in advance. As the number of stakeholders involved increases constantly, there are many limitations to an abstract model. Thus, this paper presents a game-theory based model instead and provides different opportunities to analyse the various motives of the individuals involved in different land management processes with regards to empirical findings.

Keywords: Land management, behaviour of stakeholders, motivation, game theory

1 MOTIVATION

Akteure sind ein wichtiger – wenn nicht der wichtigste – Schlüssel für ein erfolgreiches Landmanagement. Ihr Kreis ist in den letzten Jahren zunehmend größer geworden. Es handelt sich nicht nur um Akteure aus Politik und Verwaltung, sondern auch um Beteiligte aus der Wirtschaft und der Bürgerschaft. Aus welchen Motiven heraus sich die einzelnen Personen an Prozessen beteiligen, ist dabei höchst unterschiedlich. Nur eines ist ihnen gemein: Im Laufe von Verfahren werden Entscheidungen getroffen, um den Prozess voranzutreiben. Dabei ist eine Win-win-Situation anzustreben, wenn auch in bestimmten Situationen einzelne Akteure größere Benefits erzielen könnten. Instrumente und Methoden aus dem Bereich der Kommunikation, der Moderation und der Mediation rücken zunehmend in den Mittelpunkt. Für den optimalen Landmanagementprozess ist es wichtig, das Verhalten der Akteure gesondert zu betrachten und zu verstehen. Warum entscheiden sich die einzelnen Akteure wie? Der vorliegende Beitrag widmet sich dementsprechend den möglichen Methoden der Entscheidungsfindung sowie den Akteuren im Landmanagement. Ausgehend von allgemeinen Motiven handelnder Personen werden Motive und Ziele

der Akteure für die Aufgabenbereiche der Baulandentwicklung im städtischen Gebiet, dem Siedlungsumbau und der Entwicklung ländlicher Räume analysiert. Im Bereich des Landmanagements spielt das Gruppenverhalten eine bedeutende Rolle. Mit der Spieltheorie wird eine vielversprechende Möglichkeit zur Modellierung von Akteursverhalten vorgestellt. Diese Methode könnte zu einer erhöhten Transparenz innerhalb der Landmanagementprozesse beitragen und somit nicht nur das Konfliktpotenzial innerhalb von Verfahren verringern, sondern auch zur Prozessbeschleunigung führen.

2 MÖGLICHKEITEN DER ENTSCHEIDUNGSTHEORETISCHEN MODELLIERUNG

In Prozessen des Landmanagements sind Akteure aus allen Bereichen – aus Politik, Verwaltung, Wirtschaft und der Bürgerschaft – involviert. Dabei divergieren i. d. R. die einzelnen Motive und somit die Zielsetzungen. Im Verlauf der Prozesse entstehen zwangsläufig Situationen, in denen sich eine bzw. mehrere Personen

zwischen mindestens zwei Optionen entscheiden muss bzw. müssen /Jungermann et al. 2005/. Die Optionen werden individuell bewertet und „gerankt“. Im Mittelpunkt dieses Beitrags stehen allerdings strategische Entscheidungssituationen – Situationen, die folgende Merkmale aufweisen /Holler & Iling 2006, S. 1/:

1. Das Ergebnis hängt von den Entscheidungen mehrerer Entscheidungsträger ab. Ein Einzelner kann das Ergebnis der Entscheidung nicht unabhängig von der Wahl der anderen bestimmen.
2. Jeder Entscheidungsträger ist sich dieser Interdependenz bewusst.
3. Jeder Entscheidungsträger geht davon aus, dass sich alle anderen ebenfalls der Interdependenz bewusst sind.
4. Jeder berücksichtigt bei seinen Entscheidungen die Nummern 1 bis 3.

Schlussfolgernd lässt sich feststellen: Bei Entscheidungsprozessen im Landmanagement handelt es sich vornehmlich um strategische Entscheidungssituationen mit konfligierenden Interessen.

Die Entscheidungstheorie kann in zwei Bereiche unterteilt werden /Eisenführ et al. 2010/, /Jungermann et al. 2005/, /Laux et al. 2014/: Zum einen ist die präskriptive Entscheidungstheorie zu nennen, die zur Entscheidungsunterstützung beiträgt, indem sie Aussagen darüber trifft, wie Individuen sich unter den Aspekten des rationalen Denkens verhalten sollen bzw. welche Optionen gewählt werden. Zum anderen beschreibt und erklärt die deskriptive Entscheidungstheorie das tatsächliche menschliche Verhalten in Entscheidungssituationen, da dieses oft nur beschränkt rational ist. Ziel ist die Ableitung empirisch gehaltvoller Hypothesen über das Verhalten von Individuen und Gruppen, um Entscheidungen zu prognostizieren bzw. zu steuern. Beide Bereiche ergänzen einander. Drei Möglichkeiten der entscheidungstheoretischen Modellierung werden nachfolgend vorgestellt.

2.1 Rational und Public Choice

Die Rational-Choice-Theorie (RC-Theorie: Theorie der rationalen Wahl) beinhaltet Erklärungsansätze für das Handeln von Personen oder Organisationen. Ihnen werden bestimmte Intentionen und anreizgeleitetes Entscheidungsverhalten unter spezifizierten Gegebenheiten unterstellt. Daraus werden Erklärungen für soziale Folgen abgeleitet. Der RC-Ansatz erlaubt die Untersuchung von Aspekten und Folgen menschlichen Verhaltens, deren Kenntnis für Entscheidungen zwischen konkurrierenden Alternativen notwendig ist. Das individuelle Verhalten wird als Ergebnis eines Maximierungskalküls modelliert /Abraham 2001/. Bausteine der RC-Theorie sind Akteure, Ressourcen/Restriktionen sowie Entscheidungsregeln /Diekmann & Voss 2004/.

Ein rational handelnder Akteur charakterisiert sich durch eine in Bezug auf die Realisierung der Ziele optimierte Handlung. Dies erfolgt unter Beachtung der gegebenen Ressourcen und vorliegenden Erwartungen. Soziale Bedingungen bestimmen die Restriktionen wie z. B. Verhalten anderer Akteure, Normen, Wohlstand oder Zeit; sie strukturieren auch Informationssammlung und Erwartungsbildung. Individuelle Präferenzen sind durch frühere Handlungen und das soziale Umfeld geprägt. Diese werden bei der Entschei-

dungsfindung mit den vorhandenen Informationen und gebildeten Erwartungen kombiniert.

Rationalität versteht sich somit als zielgerichtetes (vorausschauendes) und optimierendes (maximierendes bzw. minimierendes) Entscheidungsverhalten unter bestmöglich gebildeten (rationalen) Erwartungen. Hierbei werden alle verfügbaren oder beschafften Informationen verwendet. Das Entscheidungsverhalten berücksichtigt zeitkonsistente (entscheidungskonforme oder plangetreue) Handlungen und reflektiert wohlgeordnete stabile Präferenzen sowie gegebene Restriktionen. Trotzdem ist diese Verhaltensweise nicht immer konstruierbar: So handeln nicht alle Akteure vorausschauend und maximierend auf Grundlage rationaler Erwartungen (z. B. Kranke, kleine Kinder).

Oftmals handelt es sich um strategische Entscheidungssituationen, in denen das Handeln nicht allein von der Umwelt des Entscheidungsträgers abhängt, sondern im Kontext des Handelns anderer erfolgt. Werden hingegen die Interdependenzen zu anderen Akteuren vom Entscheider ausgeblendet, liegt eine parametrische Entscheidungssituation vor. Eine derartige Situation wird im Rahmen der Nutzentheorie modelliert, während sich die Modellierung strategischer Entscheidungssituationen der Spieltheorie bedient /Braun 2013/ (vgl. Kapitel 2.3).

Public Choice kennzeichnet eine Teildisziplin, die sich auf politische, administrative und andere soziale Institutionen sowie deren Zusammenhänge mit wirtschaftlichen Märkten konzentriert. Sie geht davon aus, dass der Staat und die Akteure in der politischen Arena sowohl rational als auch im Eigeninteresse handeln. Der Staat maximiert unter normalen Bedingungen nicht die soziale Wohlfahrt (Allgemeinwohl), sondern besteht aus Akteuren, die ihren eigenen Benefit unter Einschränkung durch bestimmte institutionelle Regeln/Gesetze zu maximieren versuchen /Voss & Abraham 2000/. Politische Entscheidungen werden durch bestimmte sozio-ökonomische Verhaltensweisen und Variablen erklärt. So wird die Verwaltung nicht als „neutrales Instrument“ aufgefasst, sondern als Akteur bzw. Akteursgruppe mit eigenen Einflussmöglichkeiten und Zielsetzungen hinsichtlich Ausmaß und Gestaltung des öffentlichen Sektors verstanden. Entscheidungen werden u. a. durch individuelle Interessen der Mitglieder bestimmt /Nowotny 1996/.

2.2 Netzwerktheorie

Eine Methode zur Analyse der Akteursstrukturen ist die Netzwerktheorie: Der Netzwerkansatz findet seit etwa zwei Jahrzehnten Anwendung in den sozialwissenschaftlichen Disziplinen /Powell & Smith-Doerr 2003/, /Scott 2000/. Die Netzwerkanalyse wird unterschiedlich eingesetzt, um soziale Strukturen aus der jeweiligen Perspektive zu betrachten /Emirbayer & Goodwin 1994/. Gemeinsam ist den disziplinär unterschiedlichen Ansätzen, dass ein Netzwerk aus Beziehungen und wechselseitigen Abhängigkeiten zwischen einer abgegrenzten Menge von (individuellen/kollektiven) Akteuren (Einzelakteur/Akteursgruppe) besteht. Die Akteure können autonom handeln, d. h. sie sind nicht weisungsgebunden oder an formale Verträge gekoppelt. Idealtypisch sind alle Akteure im Netzwerk gleichberechtigt; in der Praxis zeigen sich jedoch in den meisten Netzwerken asymmetrische Relationen zwischen den Akteuren.

Diese „Machtpositionen“ der Akteure werden in der Netzwerk-analyse beschrieben. Jedoch fehlt dem Ansatz die Möglichkeit der Erfassung der Dynamik von Netzwerken, also der Veränderung über die Zeit /Jansen 2006/, /Stegbauer & Rausch 2006/. Die Netzwerk-analyse als Teil der deskriptiven Entscheidungstheorie wird rückblickend zur Beschreibung eines (bestimmten) Netzwerks eingesetzt – weniger zur abstrakten Modellierung zukünftiger Prozesse. Im Sinne eines schnellen, konfliktarmen Landmanagements sollten Handlungsmotive und daraus erwachsende Handlungen bereits im Vorfeld eines Prozesses und über die Zeit modellierbar sein.

2.3 Spieltheorie

Anders als die Netzwerktheorie erlaubt die Spieltheorie eine Prädiktion von Entscheidungen und Handlungen der beteiligten Akteure basierend auf einem gewählten Modell. Das Verhalten von Akteuren unterschiedlicher Hierarchien ist modellierbar. Die Spieltheorie als spezieller Teil der Entscheidungstheorie befasst sich mit strategischen Entscheidungssituationen, in denen das Ergebnis eines Einzelnen nicht nur vom eigenen Entscheiden abhängt, sondern auch vom Handeln anderer Individuen /Ortmanns & Albert 2008/, /Riechmann 2014/, /Rieck 2010/. In das eigene Entscheiden müssen daher ebenfalls die Entscheidungen anderer Individuen einbezogen werden. In der Spieltheorie gilt die Entscheidungssituation als Spiel. Die Akteure, die an der Entscheidungssituation beteiligt sind, werden als Spieler bezeichnet. Jeder Spieler hat innerhalb der Entscheidungssituation mindestens zwei Strategien (Optionen/Handlungsalternativen) zur Wahl. Jede Strategie – wobei auch Nichtstun (keine Änderung des Status quo) als eine Strategie zählt – führt zu einem Ergebnis. Dabei ergibt sich für jeden Spieler ein individueller Nutzen (Benefit/Payoff).

Im Sinne der Spieltheorie wird nach /Holler & Iling 2006, S. 4/ ein Spiel der Form

$$\Gamma = (N, S, u) \tag{1}$$

vollständig beschrieben durch:

- die Menge der Spieler $N = \{1, \dots, n\}$,

- den Strategieraum S , der die Menge aller möglichen Strategiekombinationen $s = (s_1, \dots, s_n, \dots, s_n)$ aus den Einzelstrategien der Spieler s_i angibt,
- die Nutzenfunktionen $u = (u_1, \dots, u_n)$ (Auszahlungsfunktionen) und
- die Spielregeln.

Die Spielregeln definieren die Rahmenbedingungen des Spiels: Entscheiden alle Spieler gleichzeitig (simultanes Spiel) oder erfolgen die Entscheidungen der Spieler nacheinander (sequenzielles Spiel)? Welche Informationen haben die einzelnen Spieler über die Auszahlungen der anderen? Entsprechend den Spielregeln resultieren unterschiedliche Spielarten /Jeschke & Weitkamp 2015, S. 3 ff./.

Zur Darstellung von Entscheidungssituationen bedient sich die Spieltheorie zweier Möglichkeiten: Spielmatrix und Spielbaum (Abb. 1) /Jeschke & Weitkamp 2015, S. 3 f./. Dabei bietet insbesondere der Spielbaum eine Möglichkeit, neben der detaillierten Beschreibung des Spielverlaufs die zeitliche Struktur der einzelnen Spielzüge der Spieler abzubilden.

Die Spieltheorie leitet die Lösung einer Entscheidungssituation nicht aus psychologischen Überlegungen her. Im Mittelpunkt stehen die Eigenschaften des Spiels, die Spielregeln und die Frage, unter welchen Voraussetzungen welche Spielergebnisse möglich sind /Rieck 2010, S. 23/.

Mithilfe der Lösungskonzepte (Modelle) kann dann die zu erwartende Lösung geschlussfolgert werden. Dabei ist zu beachten, dass diese auf der Annahme des individuell rational handelnden Spielers beruht: Jeder Spieler wird versucht sein, den individuellen Nutzen zu maximieren. In Anbetracht dessen stehen die individuellen Ziele der einzelnen Spieler im Mittelpunkt der Modellierung des Spielerverhaltens /Danielzyk et al. 2014, S. 23/.

3 AKTEURE IM LANDMANAGEMENT

Ein Wandel der beteiligten Akteursgruppen ging nach /Selle 1994/ mit dem Wandel im Planungsverständnis einher. Dabei vollzieht sich der Wandel eher in sich überlagernden Schichten als in strikt voneinander getrennten Stufen /Selle 1994, S. 55/.

Das Planungsverständnis ist in engem Bezug zum Staatsverständnis zu sehen /Bandemer & Hilbert 2005/, das sich in der Rolle

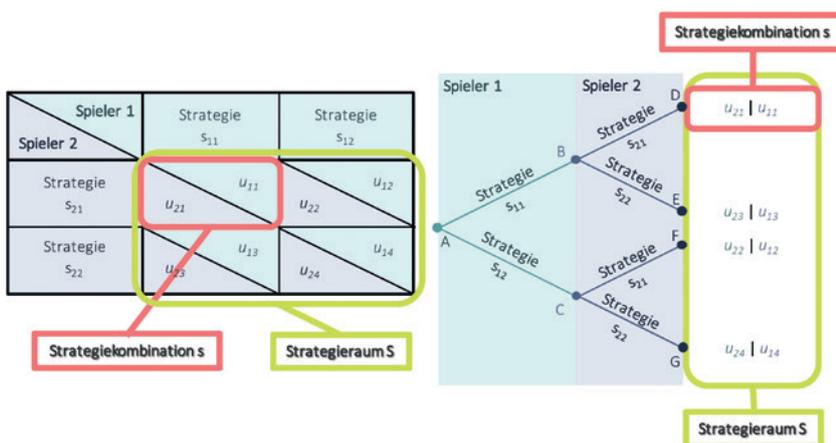


Abb. 1 | Darstellungsformen der Spieltheorie – Spielmatrix (links) und Spielbaum (rechts)

der öffentlichen Verwaltung als einem Akteur manifestiert /Selle 1994/. Zu Beginn bestand die Rolle in der Eingriffsverwaltung. Das Planungsverständnis beruhte auf der Anpassungsplanung, mit deren Hilfe „Lagen produziert“ (Nutzungen verortet) und Mindeststandards in Hinsicht auf Brandschutz und Hygiene etc. gesichert werden sollten. Im Anschluss daran wandelte sich die öffentliche Verwaltung zur Leistungsverwaltung. Mit der Angebots- oder Auftragsplanung und dem Bau von Infrastruktur wurde der Rahmen für die private Bautätigkeit gesetzt. Bis jetzt spiegelt sich die Angebotsplanung in den Bebauungsplänen wieder. Doch ob und wie diese Möglichkeit der Bodennutzungsplanung umgesetzt wird, bleibt z. T. ungewiss. Heute sollen im Gewährleistungsstaat sowohl Bürger als auch Staat gleichberechtigt sein und einen Mehrwert aus der Verantwortungsteilung ziehen (Public Value). Die öffentliche Hand ist „nur mehr ein Akteur unter anderen“ /Selle 1994, S. 59/. Eine im Sinne von /Siebel 2006/ nichthierarchische Entwicklungsplanung ist Basis für Innovation und Lernprozess von innen. Im Vordergrund sollte nicht mehr nur die Planung an sich stehen, sondern es gilt, gemeinsam mit anderen Akteuren die Realisierung dieser Planung voranzutreiben: Planung und Realisierung zu verbinden sowie kooperativ zu handeln. Diese Realisierung steht im Fokus des Landmanagements und sollte konsensual erfolgen /Hagemeyer & Haller 2009/, was wiederum partizipatorische, dialogorientierte und innovationsfördernde Maßnahmen bedingt /Renner 2007, S. 7/.

Aus diesem Wandel im Staats- und Planungsverständnis resultiert ein immer größer werdender Kreis von Akteuren, die in Prozessen des Landmanagements involviert sind /Selle 1994, S. 24/ und die z. T. erheblich voneinander abweichende Ziele verfolgen.

Kooperatives Handeln berührt neben kommunalen (auch politischen) und wirtschaftlichen Akteuren auch Private /Kötter & Linke 2013, S. 42 f./. Dies sind nicht nur die Eigentümer oder Besitzer innerhalb der zu betrachtenden Gebiete, sondern auch Zusammenschlüsse in Nachbarschaften oder Vereinen. /Selle 1994, S. 62/ schreibt hierzu: „Stadt und Landschaft verändern sich im Spannungsfeld von privaten Haushalten, Märkten und zahlreichen staatlichen bzw. kommunalen Akteuren. Wer also räumliche Entwicklungen zielgerichtet beeinflussen will, muss in sein Denken und Handeln stets auch die Überlegungen und Aktivitäten der anderen Beteiligten einbeziehen.“ Solche Aushandlungsprozesse werden heute als Governance beschrieben, wobei neben staatlichen Steuerungsaktivitäten die Koordination allen kollektiven Handelns und Entscheidens /Mayntz 2003, S. 72/ sowie alle Arten von Akteuren und alle gesellschaftlichen Teilbereiche wie Politik, Wirtschaft, Kultur und Wissenschaft eingeschlossen sind.

Bei der Untersuchung der Akteursgruppen ist zu beachten, dass innerhalb der einzelnen Gruppen unterschiedliche Zielsetzungen verfolgt werden können und ein vermeintlich homogener Akteur tatsächlich aus vielen bestehen kann, die – gemäß der Public Choice – sowohl im öffentlichen Interesse als auch im Einzelinteresse agieren. Der Akteur „öffentliche Hand“ teilt sich in Politik- und Verwaltungsebene. Seine Handlungen sind durch die drei Hauptziele Effektivität, Legitimation und Wirtschaftlichkeit gekennzeichnet /Heinelt & Mayer 1997, S. 14/. Die Verwaltung besteht nicht nur aus thematisch gegeneinander abgegrenzten Bereichen (Bauverwaltung, Katasterverwaltung etc.), sondern häufig aus mehreren organisatorischen Einheiten. Dazu gehören Eigenbetriebe,

Zweckverbände oder privatrechtliche Einheiten. In diesem Gefüge bestehen – teils gegeneinander gerichtete – administrative und politische Organe, die bestrebt sind, ihren Einfluss möglichst groß zu halten /Benz 2008/. Dadurch können Prozesse verlangsamt und eventuell behindert werden (Mehrfachberatungen gleicher Themen in Vertretungsorganen der Kommune, des Zweckverbands etc.) /Köhler 2011/.

Unter diesem Aspekt soll im Folgenden auf die Motive des Handelns und auf die verschiedenen Typen von Handelnden eingegangen werden.

3.1 Motivation und Handeln von Akteuren

Die Persönlichkeit eines Menschen entwickelt sich aus einer Interaktion seiner Bedürfnisse (Needs) und den Merkmalen der Umwelt (Presses) /Murray 1938/. Ein „Need“ ist eine Kraft, die Wahrnehmung, Denken und Handeln in einer Weise bestimmt, um so Zustände zu verändern /Murray 1938, S. 123 f./. Es gibt eine Vielzahl von Bedürfnissen wie Machtstreben, Aggression, Anschlussbedürfnis, aber auch Spaß und Entspannung bzw. Genuss /Murray 1938, S. 144 f./.

Unter „Press“ versteht Murray eine Situationsstruktur, die bedürfnisspezifisch als Verlockung oder Bedrohung in Aussicht gestellt wird. Wahrnehmung und Interpretation einer Situation sind systematisch von der aktuellen Bedürfnisstärke der Person abhängig /Murray 1938/.

Das Verhalten ergibt sich als Produkt der Person und der Umwelt/Situation, wobei Personen mit Blick auf das Landmanagement mit Akteuren gleichgesetzt werden können. Fehlt einer der beiden Faktoren, unterbleibt das zielgerichtete Verhalten. Zielgerichtetes Verhalten wird bestimmt durch Ausrichtung, Ausdauer und Intensität des Handelns. Die Ausrichtung umfasst die angestrebten Ziele, die Personen durch das eigene Handeln verwirklichen oder vermeiden wollen. Ausdauer bezieht sich auf das zielgerichtete Handeln trotz Unterbrechungen oder Ablenkungen. Verhaltensintensität umschreibt die Anstrengung bzw. Konzentration, die bei der Verfolgung des Ziels aufgebracht wird /Brandstätter-Morawietz et al. 2013, S. 4 ff./. Die Person ist nur bedingt von der Situation/Umwelt trennbar: Konkrete Zielvorgaben und Absichten sind oft direkt auf spezielle Situationen bezogen /Rothermund & Eder 2011, S. 38 ff./. In Bezug auf die Situation ist die Valenz (Anreizwert bzw. Bewertung) entscheidend: Dabei muss der Anreizwert (positiv oder negativ) individuell gedeutet werden, da er auf Personen unterschiedlich wirkt und sich im Laufe der Zeit verändern kann /Rothermund & Eder 2011, S. 43 ff./. Die Beweggründe (Anreize) für ein Verhalten geben an, was einer Person wichtig ist: Diese können in der Tätigkeit selbst liegen (Tätigkeitsanreize) oder aber aus der Zielerreichung resultieren (Zweckanreize) /Brandstätter-Morawietz et al. 2013, S. 95/.

Dynamik und Zielgerichtetheit des menschlichen Verhaltens gründen auf Motiven und Zielen, die sich aufeinander beziehen /Weber 2012/. /McClelland 2009/ definiert Motive als wiederkehrendes Interesse an einem Zielzustand, der auf natürlichem Anreiz basiert. Dieses Interesse sorgt für Anregung, Orientierung und ausgewähltes Verhalten. Motive selbst sind wiederum Ausdruck von

Bedürfnissen /Heckhausen & Heckhausen 2010, S. 52/. Der handelnde Mensch wird durch Bedürfnisse, Ziele und Motive bestimmt.

Bedürfnisse verstehen sich als Abweichung des situationsbedingten Istwerts von dem angestrebten Sollwert. Istwerte werden durch Anreize und intuitives Handeln (Instinkte) beeinflusst /Heckhausen & Heckhausen 2010, S. 53/.

Ziele stellen das Kernstück des Handelns dar und steuern den Einsatz der Fähigkeiten/Fertigkeiten; nach ihnen richten sich die Vorstellungen und das Wissen hinsichtlich der angestrebten Handlungsergebnisse aus. Zu unterscheiden sind soziale Ziele, die dazu dienen, soziale Kontakte aufzubauen und zu pflegen, und leistungsthematische Ziele, die sich dazu eignen, etwas über das eigene Leistungsvermögen herauszufinden. Emotionale Ziele hingegen orientieren sich an emotionalen Handlungsergebnissen, z.B. das Erleben von Freude und Stolz /Heckhausen & Heckhausen 2010, S. 285/.

Akteure handeln aus bestimmten Motiven: Hier wird in implizite und explizite Motive unterschieden. Implizite Motive (Motivdispositionen) sind unbewusst und affektbasiert; es handelt sich um erlernte Präferenzen für bestimmte Anreize. Im Unterschied zu impliziten, unbewussten Motiven werden explizite Motive bewusst von einer Person gefasst und verfolgt (Zielsetzung). Explizite Motive werden in der Auseinandersetzung mit der sozialen Umwelt erlernt und sind auf Kognitionen basierende motivationale Selbstbilder /Brandstätter-Morawietz et al. 2013, S. 68 ff./, /Heckhausen & Heckhausen 2010, S. 3 ff./.

Motiviert sein bedeutet, neben affektiven (emotionalen) und kognitiven (bewussten) Prozessen ein kühl kalkuliertes Ziel zu verfolgen, aber auch sich mit Leidenschaft für etwas einzusetzen und subjektives Wohlbefinden zu erzeugen /Brandstätter-Morawietz et al. 2013, S. 4 ff./.

Motive werden als individuelle Präferenzen für bestimmte Anreizklassen definiert. Die am häufigsten untersuchten Anreizklassen (Motivthemen) sind Leistungsmotive, Bindungsmotive und Machtmotive.

- Bindungsmotive verfolgen das Ziel, entweder soziale Kontakte zu knüpfen und zu pflegen oder aber bereits bestehende Beziehungen zu sichern oder zu vertiefen. Resultierende Handlungen zielen darauf ab, aus Fremden Vertraute und Freunde zu machen (Sympathie) oder durch Beseitigung von Konflikten bereits bestehende Beziehungen aufrechtzuerhalten oder wiederherzustellen (Harmonie) /Rothermund & Eder 2011, S. 24 ff./.
- Bindungsmotive sind im Allgemeinen auf das Wohlbefinden anderer gerichtet und bil-

den somit eine wichtige Wurzel altruistischer Motivation /Rothermund & Eder 2011, S. 125/.

- Daneben existieren Annäherungs- und Vermeidungsmotive. Mit Annäherungszielen soll ein definierter positiver Zustand erreicht werden; damit wird die Wahrnehmung von Zielfortschritten geschärft. Mit Vermeidungszielen soll indes ein negativer Zustand vermieden werden /Brandstätter-Morawietz et al. 2013, S. 78 ff./.
- Sind Handlungen durch Leistungsmotive geleitet, so sollen Herausforderungen gemeistert werden. Im Vordergrund stehen dann die Qualität des eigenen Handelns (Qualität der Tätigkeit oder des Produkts) und die damit verbundenen Emotionen wie Stolz oder Spaß an der gelingenden Ausführung. Ziele sind das Lösen einer Aufgabe, sich selbst zu verbessern oder besser als andere zu sein. Leistungsmotive sind in hohem Maß ein gesellschaftliches Phänomen /Brandstätter-Morawietz et al. 2013, S. 26/, /Rothermund & Eder 2011, S. 105 f./.
- Machtmotive sind verbunden mit den Intentionen, andere Menschen zu beeinflussen oder zu beeindrucken, Zwang auszuüben oder Macht zu unlauteren Zwecken zu missbrauchen. Macht beinhaltet Einfluss und Durchsetzungskraft verbunden mit dem Streben nach Einfluss und Kontrolle in sozialen Beziehungen sowie dem Bedürfnis nach hohen Statuspositionen /Rothermund & Eder 2011, S. 119 ff./.

Als Rahmenmodell für die Forschung des zielgerichteten Handelns (Volitionsforschung) wird das sogenannte Rubikon-Modell bzw. Handlungsphasen-Modell genutzt (Abb. 2), in welchem die Motivation verortet ist. Auf dem Weg von der Motivation zum Handeln sind zwei Übergänge festzustellen:

1. Die Intentionsbildung stellt den Umbruch zwischen der Motivationsphase mit dem Abwägen von Motivationstendenzen und den Volitionsphasen mit Planen und Handeln dar. Die Intentionsbildung regelt, welche Motivationstendenz den Übergang passieren darf: welche Motivation zu einer Intention wird, die wiederum das Handeln bestimmt.
2. Der nächste Übergang ist der von der Intentionsbildung zur Handlungsinitiierung (zwischen den Phasen Planen und Handeln). Die Handlungsinitiierung regelt, welche von den schon bereitliegenden oder gerade frisch gebildeten Intentionen zum jeweiligen Zeitpunkt Zugang zum Handeln erhält, um realisiert zu werden.

Nach der Handlung kommt es zur Intensionsdeaktivierung: nach der volitionalen Phase tritt nunmehr wieder eine motivationale

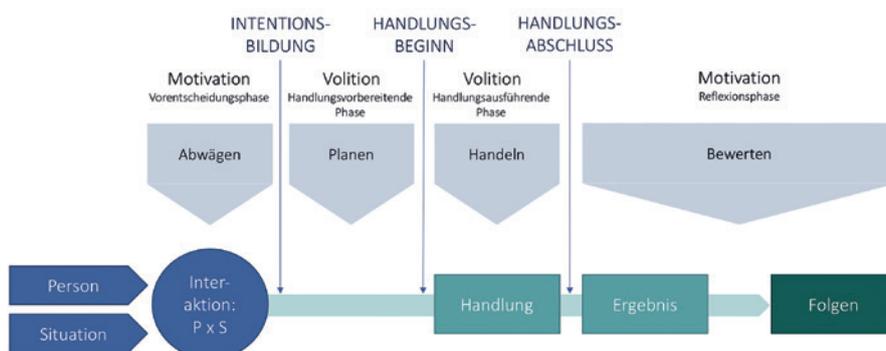


Abb. 2 | Rubikon-Modell der Handlungsphasen, nach /Bayer 1999/, /Heckhausen & Heckhausen 2010/

Phase ein: Es erfolgt die Bewertung der zurückliegenden Handlung und die Ursachenerklärung für Handlungserfolg bzw. -misserfolg /Heckhausen & Heckhausen 2010/.

Motivation entsteht im Zusammenspiel von Einflüssen, die in der Person liegen (Motive, Bedürfnisse, Interessen, Ziele), und Einflüssen, die in der Umwelt liegen (Gelegenheiten, Anforderungen, Anreize) /Brandstätter-Morawietz et al. 2013, S. 4 ff./ Sie umfasst die Gesamtheit aller Motive /Schürmann 2013, S. 30/ und mündet im zielgerichteten Handeln (Volition). Motivationen können in extrinsisch und intrinsisch unterschieden werden /Deci & Ryan 1993/, /Schürmann 2013/.

3.2 Aufgabenspezifische Betrachtung von Akteursverhalten im Landmanagement

3.2.1 Baulandentwicklung im städtischen Gebiet

Akteure, die an Landmanagementprozessen in städtischen Gebieten beteiligt sind, haben die Absicht bzw. den Wunsch, positive Erfolge zu verzeichnen – sie sind extrinsisch motiviert. Bei dem im Folgenden zu betrachtenden Verfahren handelt es sich um eine Baugebietsausweisung im städtischen Gebiet: der zero:e park in Hannover-Wettbergen. Das Verfahren umfasst die Baulandentwicklung von der grünen Wiese zu einer Null-Emissionssiedlung. Hier entsteht Europas größte Klimaschutzsiedlung für rund 300 Eigenheime in Passivbauweise.

Da im Vorfeld z. T. Vorverträge mit den Alteigentümern – wenn auch zu relativ hohen Ankaufspreisen – vereinbart wurden, erschienen rein hoheitliche Instrumente für dieses Verfahren nicht die richtige Wahl zu sein. Stattdessen entschied man sich zur Entwicklung des Gebiets mit privatwirtschaftlichen Partnern /Danielzyk et al. 2014/. Grundlegend können drei Akteursgruppen identifiziert

werden: die Stadt Hannover (hier als ein Akteur begriffen) und zwei Developer.

Die Stadt Hannover als ein Akteur handelt nach bestimmten expliziten Motiven, die bewusst gefasst und verfolgt werden. Die Handlungen der Stadt sind dabei von Leistungsmotiven geleitet. Hieraus resultiert im Hinblick auf die Baulandentwicklung eine Zielsetzung, die bezüglich der Kategorien städtebaulich, sozialpolitisch, fiskalisch und ökologisch zu unterscheiden ist. Daneben sind bestimmte politische Forderungen gegeben, die es ebenfalls zu berücksichtigen gilt. So ergibt sich bereits auf der Ebene der öffentlichen Hand eine Reihe von Interessen. Aber auch die beiden privatwirtschaftlichen Akteure, die Developer, verfolgen individuelle Ziele (Zielsetzungen innerhalb des Verfahrens, Abb. 3). Im Vordergrund steht dabei nicht immer nur der finanzielle Gewinn. Das Handeln der Developer ist durch Leistungsmotive geleitet: die Herausforderung des Baus von Passivhäusern und die Ausweitung des eigenen Aufgabenspektrums. Darüber hinaus sind Bindungsmotive ersichtlich. Developer B ging es mithilfe dieses Projekts auch darum, den Kontakt zur Stadt Hannover herzustellen, um zukünftige Aktivitäten in der Stadt vorzubereiten. Developer A lag daran, die bereits bestehende Beziehung zu pflegen und aufrechtzuerhalten. Hierbei zielt das Handeln darauf ab, Vertrauen zu schaffen und einen Partner auch für spätere Verfahren zu gewinnen. Machtmotive innerhalb des hier dargestellten Verfahrens sind kaum zu sehen. Im Gegenteil – alle drei Akteure handeln und agieren innerhalb dieses Prozesses als gleichberechtigte Partner /Danielzyk et al. 2014, S. 8/. Die beiden privatwirtschaftlichen Akteure brachten jeweils ihr persönliches Wissen ein, was für das Verfahren insgesamt sehr positiv und von großem Vorteil war. So konnte ein Akteur mit umfangreicher Kenntnis über den örtlichen Markt und Vermarktungserfahrung zum Erfolg des Verfahrens beitragen. Der andere Akteur unterstützte durch sein Verhandlungsgeschick /Danielzyk et al. 2014/.

Die Zielsetzung der Stadt Hannover zeigt eine Reihe interner Einzelziele auf, die den jeweiligen Institutionen innerhalb der Stadt zugeordnet werden können. Aber auch die Developer sind vornehmlich nicht *ein* Akteur, sondern ebenfalls Einzelakteure. *Abbildung 4* zeigt dabei die Vielfalt der Akteure für das Verfahren zero:e park auf. Die Darstellung ist sicher nicht abschließend und eine weitere Unterteilung (z. B. innerhalb der verschiedenen Fachbereiche der Stadt Hannover) wäre ggf. zu bedenken. Derartige Verfahren funktionieren nur, wenn es innerhalb der einzelnen Akteursgruppen jeweils Individuen gibt, die den Gesamtprozess (hier die Baulandentwicklung) vorantreiben. Diese versuchen, unter Einschränkung durch bestimmte institutionelle Regeln oder Gesetze, ihren eigenen Nutzen zu maximieren und handeln zumeist auch im Eigeninteresse.

Das Verfahren zero:e park in Hannover-Wettbergen ist eine Best Practice bezüglich des Verhaltens der beteiligten Akteure. Aufgrund überlagernder bzw. ergänzender Motivationen der Akteure entstand das zielgerichtete Handeln, was zum Erfolg der Maßnahme führte: Mitwirkungsbereitschaft, Transparenz und eine enge Zusammenarbeit zwischen Verwaltung und Developer sind dabei u. a. Schlüsselindikatoren.



Abb. 3 | Zielsetzungen innerhalb des Verfahrens



Abb. 4 | Vielfalt der Akteure innerhalb des Verfahrens zero:e park

3.2.2 Siedlungsumbau unter Schrumpfungsbedingungen

In ländlichen oder suburbanen Regionen mit Bevölkerungsrückgang wird zunehmend die Notwendigkeit eines Siedlungsumbaus thematisiert /Köhler 2014/. Hier ist die Akteursgruppe insbesondere durch eine fragmentierte Eigentümerstruktur gekennzeichnet. Da in Deutschland das Einfamilienhaus die vorherrschende Bebauungsart ist, haben es Landmanager in diesen Räumen – im Gegensatz zum Stadtbau – mit sehr vielen, z. T. nicht vor Ort ansässigen oder gar unbekanntem Eigentümern zu tun. Für den Praxisalltag – abseits einer Förderung als extrinsische Motivation – ist es für den Siedlungsumbau bedeutend, wie Eigentümer zur Mitwirkung aktiviert werden können (/Schmidt-Eichstaedt 2004/, zum grundsätzlichen Problem der Eigentümeraktivierung vgl. auch /Galvin 2014/). In der kooperativen Planung ist davon auszugehen, dass eine Sensibilisierung der Betroffenen die Akzeptanz eines Siedlungsumbaus erheblich steigert und dadurch intrinsische Motivation bedingt. Die Akzeptanz hängt u. a. von „Art und Umfang subjektiver Betroffenheit [...] sowie einem erkennbaren positiven Nutzen des Projekts für die (wahrgenommene) Lebenswirklichkeit betroffener Bürger“ ab /BMVI 2014, S. 21/. Allerdings werden Informationen und eine damit geschaffene Transparenz von den verschiedenen Akteuren unterschiedlich wahrgenommen und es muss „immer eine Balance zwischen totalem Informationsfluss und Verschwiegenheitsinteressen gefunden werden“ /Stein & Stock 2006, S. 516 ff./, /Werner 2009, S. 240/, da neben der Information Belange des Datenschutzes Berücksichtigung finden müssen /ULD 2007/.

Zum Problem des Informationsflusses kommt das der fehlenden Leistungsmotive: Während kommunale und größere (professionell agierende) privatwirtschaftliche Eigentümer aus Leistungsmotiven – die Verbesserung ihrer Erträge – heraus auf Marktveränderungen im umgebenden Quartier reagieren /Meisel 2014/ und so zu einem Handeln bewegt werden können, trifft dies auf selbstnutzende Eigentümer von Einfamilienhäusern aus mehreren Gründen nicht zu. Erstens sind ihre Kenntnisse über Wert- und Marktänderungen i. d. R. geringer und sie sehen keinen Grund, ihre Geldanlage in Form ihrer Bestandsimmobilie zu veräußern („Betongold“). Daraus resultiert eine überhöhte Erwartung an den erzielbaren Immobilienwert

/Wüstenrot-Stiftung 2012, S. 211 ff./, Zweitens hemmen die Besonderheiten von Immobilien wie fehlende Substituierbarkeit, hohe Kapitalbindung, lange Amortisationsdauer, lange Produktionsdauer und Langlebigkeit /Martini 2005, S. 208 f. und 219 f./, /Tacke-Unterberg 2002, S. 530 f./ die Akzeptanz einer langfristigen Planung von Rückbau. Einfamilienhauseigentümer identifizieren sich sehr stark mit ihrer Immobilie; ein Rückbau würde quasi ein „Verrat an der Familie“ bedeuten /Voß et al. 2010/ und die Chance nehmen, das Haus an Nachkommen zu vererben („Enkele-Stückle“, /MELR 2005/) (Vermeidungsmotiv). Andere, eher den Bindungsmotiven zuzuordnende, Motive entfallen: Schon den privaten Wohnungsbau-gesellschaften fehlt ein Motiv neben der Wirtschaftlichkeit /Bernt 2002/. Sie orientieren ihr Handeln „nicht an ‚städttebaulichen Zielen‘, ‚öffentlichem Interesse‘ oder ‚Gemeinwohl‘“ /Bernt 2002, S. 19/, sondern an ihren Einzelinteressen, weshalb sich kein Verantwortungsgefühl der Allgemeinheit gegenüber bildet. Dies gilt für Eigentümer von Einfamilienhäusern im Siedlungsumbau noch stärker (nicht gemeint ist das Engagement in der Dorfentwicklung, s. u.). Bloße Sensibilisierung durch Information und Schaffung von Transparenz über Risiken von Bevölkerungsrückgang kann diese (intrinsischen) Hemmnisse nicht beseitigen. Dies zeigt sich u. a. in den Prozessen des großflächigen Rückbaus für den Braunkohle-Tagebau Garzweiler II. Die vom Abriss betroffenen Gemeinden werden umgesiedelt und die Umsiedlung war im Sinne des Gemeinwohls rechtmäßig /Kingreen 2014/, dennoch führte der großflächige Verlust von Landschaft, Heimat und Kulturgütern zu erheblichen Protesten.

Finanzielle Förderung kann kurzfristige extrinsische Motivation schaffen: Dies zeigte sich beispielsweise in der Umsetzung des kommunalen Programms „Platz da!“ in Illingen/Saarland, bei dem einzelne Gebäude zugunsten einer Ersatzbebauung abgebrochen wurden: Solange Landeszuschüsse die finanziell schlecht gestellte Kommune in ihrem Abrissprogramm unterstützten, wurden Rückbaumaßnahmen umgesetzt. Seit 2013 werden aus Geldmangel keine Vorhaben mehr durchgeführt.

3.2.3 Entwicklung ländlicher Räume

Speziell bei der Dorfentwicklung in ländlichen Räumen ist im Vergleich zur Stadtentwicklung ein vergleichsweise hohes Engagement

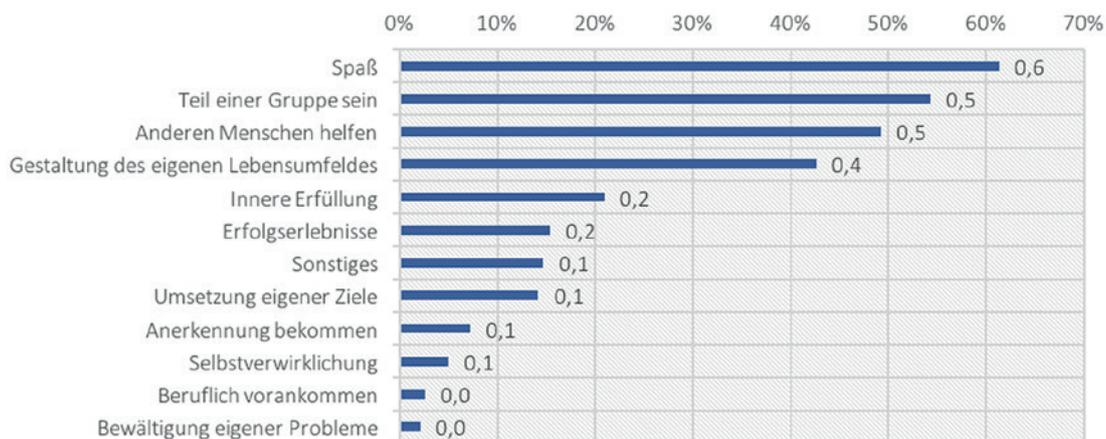


Abb. 5 | Motivation für Engagement (nach /Weitkamp 2014/)

und hohe Mitwirkungsbereitschaft für das „dörfliche“ Interesse festzustellen /Prognos AG et al. 2009/. Engagement für die Dorfentwicklung entsteht aus persönlichen Motiven und situationsbedingten Umständen. Die am Ort Engagierten haben oft Bindungsmotive; als Geselligkeitsorientierte wollen sie in der Gruppe aktiv sein, Spaß haben, sich selbst verwirklichen (Abb. 5). Engagement wird oft vorgelebt: So kommt auch die Aufforderung zur Mitwirkung vielfach aus dem Umfeld (Familie, Freunde oder Vereine). Hieraus resultiert die Feststellung, dass Engagement oftmals in jungen Jahren entsteht. Engagement manifestiert sich in Zeit und Arbeitskraft – Hemmnisse für viele Nichtengagierte, die Zeitmangel aufgrund von Arbeit, Arbeitswegen etc. als Hinderungsgrund benennen /Weitkamp 2014/.

Um Engagierte für die Dorfentwicklung zu aktivieren, muss über etablierte Gruppen geworben werden. Gute Beispiele und Problembewusstsein allein reichen nicht aus. Da eine Umnutzung nur dann Unterstützung erfahren kann, wenn die Nutzung für den gemeinschaftlichen Zweck erfolgt, muss der Mehrwert aufgezeigt werden: Hier können Faktoren wie Gemeinschaftlichkeit und Gruppenzugehörigkeit hilfreich sein. Über die Vereine oder Familien bzw. entsprechende „Kümmerer“ ist eine Ansprache Erfolg versprechend /Weitkamp et al. 2015/.

Ein Aktivierungspotenzial Nichtengagierter ist erkennbar. Wichtig ist hierbei, Projekte und Arbeiten aufzuteilen. Viele Nichtengagierte können aufgrund von Zeitmangel keine konstante Unterstützung leisten: Kurze überschaubare Aktionen bieten sich daher an. Engagement in der Dorfentwicklung sollte sich aus regelmäßiger Unterstützung und überschaubaren Aktionen zusammensetzen. Für die episodisch Aktivierte sind „Kümmerer“ bzw. Organisatoren bedeutend: Diese sind zumeist intrinsisch motiviert, während weitere Aktive durchaus auch extrinsisch motiviert sein können. Hier ist allerdings zu hinterfragen, wer die Funktion des „Kümmerers“ übernehmen kann – entweder eine (beauftragte) Person oder (in aufgeteilten Funktionen) eine Gruppe bzw. ein Team.

In Gemeinden mit höherem Leidensdruck ist ein tendenziell größeres Engagement erkennbar. Zweckanreize stehen im Vordergrund. Die Personen engagieren sich aus Vermeidungsmotiven – identifizierte Probleme sollen beseitigt oder vermindert werden. Obwohl es in einem defizitären Umfeld schwierig ist, müssen der Erfolg kenntlich gemacht, Fortschritte aufgezeigt und das Engagement wertgeschätzt werden – hierzu sind sowohl die Gemeinde

selbst als auch speziell das Umfeld der Engagierten aufgefordert: Gelingt dies nicht, so wird das Engagement für die Dorfentwicklung unterbleiben /Weitkamp 2014/.

4 MODELLIERUNG VON INTERAKTIONEN DER AKTEURE/AKTEURSGRUPPEN

Das Handeln eines Einzelnen ist i. d. R. konsequentialistisch, d. h. er bevorzugt ein bestimmtes Handeln aufgrund der Konsequenz des eigenen Handelns /Jungermann et al. 2005/. Es gibt jedoch auch Situationen, in denen die Konsequenz des eigenen Handelns nicht primärer Natur ist (non-konsequentialistisch). Hier spielen moralische Aspekte wie Gerechtigkeit eine Rolle /Jungermann et al. 2005/. Doch was kennzeichnet das eigene Handeln, wenn in einer Interaktion mit anderen gehandelt wird? Ist der Einzelne nur auf sein Interesse und die Erfüllung seiner eigenen Zielsetzung bedacht?

Zur Modellierung von Interaktionen sind zunächst die Akteure innerhalb eines Landmanagementprozesses zu identifizieren. Die Hauptakteure der Fallbeispiele (Kapitel 3.2) werden in *Abbildung 6* aufgeführt. Bei genauerer Betrachtung der Landmanagementprozesse wird ersichtlich, dass sich in allen drei Fallbeispielen Schlüsselakteure erkennen lassen, die meist Mitglied einer Akteursgruppe sind. Schlüsselakteure oder „Key Actors“ sind Personen, die im besonderen Maß den Verfahrensprozess vorantreiben und ihn zum Erfolg bringen /Weitkamp et al. 2015/. Im Verfahren des zero:e parks sind dies die drei Personen, die das Verfahren aus Sicht der Stadt sowie der zwei privaten Developer begleiten. Im Siedlungsumbau können insbesondere private Einzeleigentümer als Schlüsselakteure identifiziert werden und in der Entwicklung ländlicher Räume sind es die sogenannten „Kümmerer“.

Für eine beispielhafte Modellierung des Akteursverhaltens wird im Folgenden der Siedlungsumbau aufgegriffen – in Form einer Interaktion von lediglich zwei Akteuren mit zwei zur Wahl stehenden Optionen. Als Akteure werden private, professionell agierende Akteure (Wohnungsunternehmen) untersucht. *Abbildung 7* führt die Optionen sowie deren Konsequenzen mithilfe der spieltheoretischen Darstellungsform der Spielmatrix auf.

Die beiden Akteure, Wohnungsunternehmen A und B, haben unter Aspekten des Siedlungsumbaus über den Abriss von leer



Abb. 6 | Hauptakteure der Fallbeispiele aus Kapitel 3.2

		Wohnungsunternehmen	
B Wohnungsunternehmen	A	Abriss	Kein Abriss
		Abriss	1 1
		Kein Abriss	Kein Abriss
		Abriss	Kein Abriss
		Kein Abriss	Kein Abriss
		2 -1	0 0

Abb. 7 | Spielmatrix Siedlungsumbau (nach /Bernt 2005, S. 117/)

stehenden Wohnungsbeständen zu entscheiden /Bernt 2005, S. 116 f./.. Beide Wohnungsunternehmen haben die Wahl zwischen den Strategien Handeln (Abriss) oder nicht Handeln (kein Abriss). Es geht um die Entscheidung, den Status quo zu ändern oder nicht. Wird der Status quo nicht geändert, verbleibt alles im gegenwärtigen Zustand (Konsequenz 0). Handeln beide Unternehmen, d. h. sie entscheiden sich für den Abriss, wird der Status quo verändert (Konsequenz 1). Auf lange Sicht würden beide Wohnungsunternehmen von den nicht länger anfallenden Kosten der leer stehenden Wohnungen sowie den positiven Aspekten der Gebietsaufwertung profitieren. Wählt nur eines der beiden Unternehmen die Option Abriss, muss dieses Unternehmen allein die Kosten hierfür zahlen (Konsequenz 1). Das jeweils andere Unternehmen profitiert davon, da ihm die Abrisskosten erspart bleiben. Darüber hinaus könnte es seine leer stehenden Wohnungen an diejenigen vermieten, die durch den Abriss zum Umzug gezwungen werden (Konsequenz 2). Es wird zunächst die Annahme getroffen, dass sich beide Wohnungsunternehmen unabhängig voneinander für eine der beiden Optionen entscheiden. Spieltheoretisch handelt es sich um ein nichtkooperatives Spiel. Absprachen zwischen den Beteiligten oder gar der Abschluss eines bindenden Vertrags sind dabei nicht möglich. Handelt einer der beiden Akteure in dieser Spielsituation konsequentialistisch, wird ersichtlich, dass die Option „Kein Abriss“ die nach den Konsequenzen bemessen bessere Wahl ist (egal wie sich das jeweils andere Unternehmen entscheidet). Wird dieses Denken auch dem anderen Unternehmen unterstellt, d. h. beide Wohnungsunternehmen entscheiden sich für die Option „Kein Abriss“, so

ergibt sich für beide die nach den Konsequenzen bemessene schlechtere Wahl. Für beide besteht weiterhin der Status quo und die damit verbundenen negativen Aspekte des von Leerständen geprägten Gebiets. Konsequentialistisches Verhalten der Akteure wäre hierbei nicht zielführend.

Im Landmanagement müssen vielfach derartige Prozesse auf einen größeren Akteurskreis ausgeweitet werden, z. B. im Fall der oftmals unübersichtlichen Anzahl an Beteiligten in Flurbereinigerungsverfahren. Je größer dabei die Anzahl der Akteure, umso differenzierter sind die Motive der Beteiligten und die darauf aufbauenden Ziele. Somit erreichen Entscheidungssituationen, an denen mehrere Personen beteiligt sind, einen hohen Grad der Komplexität. Wie agieren Akteure in einer derartigen Interaktion? Wird der Einzelne eher darauf bedacht sein, seinen individuellen Nutzen zu maximieren, ohne den Gesamtnutzen zu betrachten (Wahl der destruktiven Option)? Oder wird er eher auf den gemeinsamen Nutzen als auf den individuellen Nutzen bedacht sein (Wahl der kooperativen Option)?

Eine bedeutende Rolle spielt die Anzahl der beteiligten Akteure. Experimentell wurde nachgewiesen, dass der Einzelne umso destruktiver agiert, d. h. auf seinen individuellen Nutzen bedacht ist, je größer und damit anonymer die Gruppe ist /Jungermann et al. 2005, S. 338/. Wird auch innerhalb einer größeren Gruppe Wert auf einen offenen Prozess gelegt und gemeinsam kommuniziert, kann die Transparenz insgesamt erhöht und eine kooperative Lösung mit dem Ziel einer gemeinsamen Nutzenmaximierung erreicht werden. Größere Akteursgruppen verhalten sich demzufolge nicht rein konsequentialistisch. Das Verhalten basiert eher auf sozialen oder ethischen Aspekten /Jungermann et al. 2005, S. 339/. Eine gerechte Verteilung der negativen und positiven Konsequenzen scheint im Verhalten erkennbar.

Bei größeren Akteursgruppen ist es wichtig, Schlüsselakteure im Prozess herauszustellen. Sie erleichtern bzw. befördern die durchgeführten Projekte /Danielzyk et al. 2014/, /Weitkamp et al. 2015/. „Key Actors“ haben Merkmale wie Charisma, Überzeugungskraft und Verantwortungsbewusstsein inne und üben eine gewisse Macht auf alle anderen Akteure aus. Diese Macht kann schlussendlich auch ein gewünschtes Verhalten der gesamten Akteursgruppe hervorrufen /Weitkamp et al. 2015/.

5 MEHRWERT DURCH SPIELTHEORIE

An Entscheidungssituationen im Landmanagement sind in der Regel immer mehrere Akteure aus Verwaltung, Politik, Wirtschaft und der Bürgerschaft beteiligt. Dabei können Motivation und Zielsetzung der einzelnen Akteure durchaus unterschiedlich sein. Jedoch werden alle Beteiligten versucht sein, ihren individuellen Nutzen zu maximieren, d. h. rational zu handeln. Die Spieltheorie bietet hier eine Möglichkeit, bereits bestehende Entscheidungsprozesse im Landmanagement genauer zu analysieren, indem sie bei bereits gegebenen Spielregeln Lösungen benennt. Daneben können bei unbekanntem Spielregeln verschiedene Spielarten modelliert werden. Aus diesen Aspekten sind Schlussfolgerungen für künftige Entscheidungsprozesse im Landmanagement möglich, indem das Verfahren durch die Spielregeln derart gestaltet wird, dass es zum gewünschten Ziel führt. Während die Netzwerkanalyse akteurszentriert die Verbundenheit von Akteuren in der Retroperspektive darstellt, kann die Spieltheorie insbesondere helfen, Verhalten zukunftsgerichtet systemisch zu modellieren.

Die Spieltheorie ist eine vielversprechende Möglichkeit der entscheidungstheoretischen Modellierung von Akteursverhalten. Sie könnte zu einer erhöhten Transparenz innerhalb der Entscheidungssituationen im Landmanagement beitragen. Der Mehrwert der Spieltheorie resultiert aus der Möglichkeit, Verfahren im Landmanagement nicht nur konfliktärmer, sondern auch schneller zu gestalten. Die Adaption der Spieltheorie auf Prozesse im Landmanagement bietet einen großen forschungsrelevanten Anreiz (so auch bereits /Weitkamp 2015/ und /Kötter et al. 2015/).

LITERATUR

- Abraham, M. (2001): Rational-Choice-Theorie und Organisationsanalyse. Vortrag gehalten auf der Tagung der Arbeitsgruppe „Organisationssoziologie“ am 23./24. 03. 2001, Bielefeld.
- Bandemer, S. von; Hilbert, J. (2005): Vom expandierenden zum aktivierenden Staat. In: Blanke, B.; Nullmeier, F.; Reichard, C.; Wewer, G. (Hrsg.): Handbuch zur Verwaltungsreform. VS, Wiesbaden, 26–35.
- Bayer, U. (1999): Der Einfluß der Bewußtseinslagen des Abwägens und Planens auf die soziale Urteilsbildung. Dissertation, Universität Koblenz.
- Benz, A. (2008): Der moderne Staat: Grundlagen der politologischen Analyse. Oldenbourg, München.
- Bernt, M. (2002): Risiken und Nebenwirkungen des „Stadtumbau Ost“ (UFZ Diskussionspapiere). UFZ-Umweltforschungszentrum Leipzig-Halle.
- Bernt, M. (2005): Stadtumbau im Gefangenendilemma. In: Weiske, C.; Kabisch, S.; Hannemann, C. (Hrsg.): Kommunikative Steuerung des Stadtumbaus – Interessengegensätze, Koalitionen und Entscheidungsstrukturen in schrumpfenden Städten. VS, Wiesbaden, 109–130.
- BMVI (Hrsg.) (2014): Handbuch für eine gute Bürgerbeteiligung. Planung von Großvorhaben im Verkehrssektor.
- Brandstätter-Morawietz, V.; Schüler, J.; Puca, R. M. (2013): Motivation und Emotion: Allgemeine Psychologie für Bachelor: Lesen, Hören, Lernen im Web. Springer, Dordrecht.
- Braun, N. (2013): Rational-Choice-Theorie. In: Kneer, G.; Schroer, M. (Hrsg.): Handbuch soziologische Theorien. Springer VS, Wiesbaden, 395–418.
- Danielczyk, R.; Voß, W.; Steffenhagen, P.; Weitkamp, A. (Hrsg.) (2014): Modellierung von Akteursverhalten in der aktiven räumlichen Planung auf lokaler und Regionaler Ebene. Dokumentation des Workshops vom 24./25. Ja-

nuar 2013 in der Denkwerkstatt der Montag Stiftungen, Mönnesee-Günne, Hannover.

Danielczyk, R.; Voß, W.; Steffenhagen, P.; Weitkamp, A.; Funke, L.; Klein, I. (2014): Engagement für Umnutzungen als Impulsgeber in ländlichen Räumen Niedersachsens. Geodätisches Institut und Institut für Umweltplanung, Leibniz-Universität Hannover.

Deci, E.; Ryan, R. M. (1993): Die Selbstbestimmungstheorie der Motivation und ihre Bedeutung für die Pädagogik. In: Zeitschrift für Pädagogik, 39(1993)2, 223–239.

Diekmann, A.; Voss, T. (2004): Die Theorie rationalen Handelns. Stand und Perspektiven. In: Diekmann, A.; Voss, T. (Hrsg.): Rational-Choice-Theorie in den Sozialwissenschaften – Anwendung und Probleme. Oldenbourg, München, 13–29.

Eisenführ, F.; Weber, M.; Langer, T. (2010): Rationales Entscheiden. Springer, Berlin/Heidelberg.

Emirbayer, M.; Goodwin, J. (1994): Network Analysis, Culture, and the Problem of Agency. In: The American Journal of Sociology, 99(1994)6, 1411–1454.

Galvin, R. (2014): Why German Homeowners are Reluctant to Retrofit. In: Building Research & Information, 42(2014)4, 398–408.

Hagemeyer, U.; Haller, C. (2009): Bürgermitwirkung im Stadtumbau. In: Altmann, U.; Kunze, R.; Pahl-Weber, E.; Petz, U. von; Schubert, D. (Hrsg.): Megacities und Stadterneuerung. Berlin, 261–280.

Heckhausen, J.; Heckhausen, H. (2010): Motivation und Handeln. Springer, Berlin/Heidelberg.

Heinelt, H.; Mayer, M. (Hrsg.) (1997): Modernisierung der Kommunalpolitik – Neue Wege zur Ressourcenmobilisierung. Springer Fachmedien, Wiesbaden.

Holler, M. J.; Iling, G. (2006): Einführung in die Spieltheorie. Springer, Berlin/Heidelberg.

Jansen, D. (2006): Einführung in die Netzwerkanalyse. Grundlagen, Methoden, Forschungsbeispiele. VS, Wiesbaden.

Jeschke, A.; Weitkamp, A. (2015): The Use of Game Theory in Voluntary Urban Readjustment Measures. In: Technical Program and Proceedings. Sofia, Bulgarien. http://www.fig.net/resources/proceedings/fig_proceedings/fig2015/techprog.htm (03. 02. 2016).

Jungermann, H.; Pfister, H.-R.; Fischer, K. (2005): Die Psychologie der Entscheidung – Eine Einführung. Spektrum Akademischer Verlag, München.

Kingreen, T. (2014): Braunkohletagebau Garzweiler II. In: Juristische Ausbildung (JURA), 36(2014)5, 1.

Köhler, T. (2011): Verwaltungsreform im ländlichen Raum – Ein Diskussionsbeitrag. Dissertation. Schriftenreihe Geodäsie, Fachbereich Bauingenieurwesen und Geodäsie, Darmstadt.

Köhler, T. (2014): Geoinformation in der kommunalen Abfallentsorgungs- und strategischen räumlichen Planung. In: Raumforschung und Raumordnung (RuR) 72(2014)6, 491–501.

Kötter, T.; Berend, L.; Drees, A.; Kropp, S.; Linke, H. J.; Lorig, A.; Reuter, F.; Thiemann, K.-H.; Voß, W.; Weitkamp, A. (2015): Land- und Immobilienmanagement – Begriffe, Handlungsfelder und Strategien. In: Zeitschrift für Geodäsie, Geoinformation und Landmanagement (zfv), 140(2015)3, 136–146.

Kötter, T.; Linke, H. J. (2013): Vom Wachstum zur Schrumpfung – Ein Beitrag zum neuen Planungsverständnis für Städte und Dörfer im demografischen Wandel. In: Zeitschrift für Geodäsie, Geoinformation und Landmanagement (zfv), 138(2013)1, 38–46.

Laux, H.; Gillenkirch, R. M.; Schenk-Mathes, H. Y. (2014): Entscheidungstheorie. Springer, Berlin/Heidelberg.

Martini, C. (2005): Immobilienmarketing. In: Schmoll, F. (Hrsg.): Basiswissen Immobilienwirtschaft. Grundeigentum-Verlag, Berlin, 186–293.

- Mayntz, R. (2003): Governance im modernen Staat. In: Benz, A. et al. (Hrsg.): Governance. Eine Einführung. Fernuniversität Hagen, 39–56.
- McClelland, D. C. (2009): Human motivation. Cambridge University Press, Cambridge.
- Meisel, U. (2014): Grenzen der Bestandserhaltung. Abriss als Paradigma nachhaltiger Quartiersentwicklung? Selbstverlag, Dortmund.
- MELR (Hrsg.) (2005): Modellprojekt „Eindämmung des Landschaftsverbrauchs durch Aktivierung des innerörtlichen Potenzials“ (MELAP). Selbstverlag, Stuttgart.
- Murray, H. A. (1938): Explorations in personality. Oxford University Press, New York.
- Nowotny, E. (1996): Entscheidungstheoretische Grundlagen – Wohlfahrtsökonomie und Public-Choice-Theorie. In: Der öffentliche Sektor. Springer, Berlin/Heidelberg, 64–89.
- Ortmanns, W.; Albert, A. (2008): Entscheidungs- und Spieltheorie—Eine anwendungsbezogene Einführung. Wissenschaft & Praxis, Sternenfels.
- Powell, W.; Smith-Doerr, L. (2003): Networks and Economic Life. In: Smelser, N.; Swedberg, R. (Hrsg.): The Handbook of Economic Sociology. Russell Sage Foundation and Princeton University Press.
- Prognos AG, AMB Generali Holding AG & Generali Zukunftsfonds (Hrsg.) (2009): Engagementatlas 2009. Berlin/Aachen.
- Renner, M. (2007): Mitwirkung der Bürgerinnen und Bürger an der Stadtentwicklung – ein Überblick mit Beispielen aus Projekten. In: Informationen zur Raumentwicklung (IzR), (2007)1, 1–16.
- Riechmann, T. (2014): Spieltheorie. Vahlen, München.
- Rieck, C. (2010): Spieltheorie—Eine Einführung. Rieck, Eschborn.
- Rothermund, K.; Eder, A. (2011): Allgemeine Psychologie: Motivation und Emotion. VS, Wiesbaden.
- Schmidt-Eichstaedt, G. (2004): Erfolge, Chancen und Defizite des bisherigen Stadtumbauprozesses. In: vhw Forum Wohneigentum, (2004)4, 190–193.
- Schürmann, L. K. (2013): Motivation und Anerkennung im freiwilligen Engagement. VS, Wiesbaden.
- Scott, J. (2000): Social Network Analysis: A Handbook. Sage, New York.
- Selle, K. (1994): Was ist bloß mit der Planung los? Erkundungen auf dem Weg zum kooperativen Handeln. Ein Werkbuch. Bd. 69. Informationskreis für Raumplanung (IfR), Dortmund.
- Siebel, W. (2006): Wandel, Rationalität und Dilemmata der Planung. In: PND online, (2006)4, 1–22.
- Stegbauer, C.; Rausch, A. (2006): Strukturalistische Internetforschung. Netzwerkanalysen internetbasierter Kommunikationsräume. VS, Wiesbaden.
- Stein, U.; Stock, M. (2006): Multilaterale Kooperation: Erweiterung der Arena und der Instrumente. In: Selle, K. (Hrsg.): Praxis der Stadt- und Regionalentwicklung. Analysen. Erfahrungen. Folgerungen. Rohn, Dortmund, 514–527.
- Tacke-Unterberg, H. (2002): Marketing in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft. In: Murfeld, E. (Hrsg.): Spezielle Betriebswirtschaftslehre der Immobilienwirtschaft. Hammonia, Hamburg, 529–554.
- ULD—Unabhängiges Landeszentrum für Datenschutz Schleswig-Holstein (2007): Datenschutz und Geoinformation – Eine Studie im Auftrag des BMWi. Kiel.
- Voss, T.; Abraham, M. (2000): Ration Choice Theory. In: Quah, S. R.; Sales, A. (Eds.): The international handbook of sociology. Thousand Oaks/Sage, London, 50–83.
- Voß, W.; Güldenber, E.; Jürgens, A.; Kirsch-Stracke, R.; Streibel, N. (2010): Modellprojekt Umnutzung landwirtschaftlicher Altgebäude und Hofanlagen

als Beitrag zur Vitalisierung der Ortskerne. Abschlussbericht der wissenschaftlichen Begleitforschung.

Weber, H. (2012): Motive und Ziele. In: Rammsayer, T.; Weber, H. (Hrsg.): Differentielle Psychologie – Persönlichkeitsforschung. Hogrefe, Göttingen, 107–127.

Weitkamp, A. (2014): Warum engagieren sich BürgerInnen in ländlichen Räumen? Motive, Aktivierungspotential und Hinderungsgründe. In: Flächenmanagement und Bodenordnung (fub), 76(2014)4, 166–176.

Weitkamp, A. (2015): Stadt, Land – Management: Aktuelle Herausforderungen und Entwicklungen im Kontext von Grund und Boden. In: Flächenmanagement und Bodenordnung (fub), 77(2015)4, 171–180.

Weitkamp, A.; Steffenhagen, P.; Funke, L.; Klein, I. (2015): Key Actor, Organisator, Führungspersönlichkeit: Wer ist die Person hinter dem dörflichen Engagement? In: Zeitschrift für Geodäsie, Geoinformation und Landmanagement (zfv), 140(2015)1, 44–51.

Werner, S. (2009): Steuerung von Kooperation in der Stadtentwicklung. In: Andexlinger, W.; Obkircher, S.; Saurwein, K. (Hrsg.): DOKONARA 2008. 2. Internationales DoktorandInnenkolleg Nachhaltige Raumentwicklung. Innsbruck, 239–254.

Wüstenrot Stiftung (Hrsg.) (2012): Zukunft von Einfamilienhausgebieten aus den 1950er bis 1970er Jahren – Handlungsempfehlungen für eine nachhaltige Nutzung. HFT, ILS und ireus, Ludwigsburg.

Dipl.-Ing. Anja Jeschke

TECHNISCHE UNIVERSITÄT DRESDEN
GEODÄTISCHES INSTITUT

Helmholtzstraße 10 | 01069 Dresden
anja.jeschke@tu-dresden.de



Prof. Dr.-Ing. Alexandra Weitkamp

TECHNISCHE UNIVERSITÄT DRESDEN
GEODÄTISCHES INSTITUT

Helmholtzstraße 10 | 01069 Dresden
alexandra.weitkamp@tu-dresden.de



Dr.-Ing. Tine Köhler

ILS – INSTITUT FÜR LANDES- UND
STADTENTWICKLUNGSFORSCHUNG GMBH
BÜRO AACHEN

Karmeliterstraße 6 | 52064 Aachen
tine.koehler@ils-forschung.de



Manuskript eingereicht: 15.12.2015 | Im Peer-Review-Verfahren begutachtet