dialogedigital

# Stakeholdermanagement für Windparkprojekte

## *Besser, schneller, klüger*

Michael Krieger · dialoge.digital

dialogedigital

# Ein Windpark wird nicht genehmigt – er wird ermöglicht

Technisch perfekte Projekte scheitern oft an Kommunikation, nicht an Technik. Beziehungen sind das Fundament jeder Genehmigung – ohne Dialog gibt es keinen Fortschritt.

Die größten Hindernisse liegen nicht in der Technik, sondern in den zwischenmenschlichen Dynamiken. Wer früh kommuniziert, baut Vertrauen auf und vermeidet kostspielige Verzögerungen.

# Warum Stakeholdermanagement?

### Kern der Projektentwicklung

Kein Add-on, sondern strategisches Fundament

### Ohne Akzeptanz keine Genehmigung

Lokale Zustimmung ist unverzichtbar

### Ohne Vertrauen kein Fortschritt

Beziehungen öffnen Türen

dialogedigital

# Typische Fehler in Projekten

## 1

### Technik zuerst, Kommunikation zuletzt

Viele Teams fokussieren sich ausschließlich auf technische Machbarkeit und vergessen, dass Menschen über den Projekterfolg entscheiden. Die beste Planung nützt nichts, wenn lokale Akteure nicht eingebunden werden.

## 2

### Alle Stakeholder gleich behandeln

Gleichbehandlung klingt fair, führt aber zu Ineffizienz. Verschiedene Akteure haben unterschiedlichen Einfluss und unterschiedliche Bedürfnisse – eine pauschale Strategie verschwendet Ressourcen.

## 3

### Reaktiv statt strategisch agieren

Wer nur auf Krisen reagiert statt vorausschauend zu planen, verliert die Kontrolle. Proaktive Kommunikation verhindert Konflikte, bevor sie eskalieren.

dialogedigital

# Strategisch denken heißt:

01

## Wahrnehmen

Dynamiken verstehen, Muster erkennen, Signale früh deuten

02

## Bewerten

Prioritäten setzen, Ressourcen klug verteilen, Wichtiges von Dringendem trennen

03

## Handeln

Gezielt agieren, nicht reflexhaft reagieren, mit Timing und Präzision vorgehen

# Werkzeugkasten

## Akteursanalyse

**Wer hält den Schlüssel?**

Identifizieren Sie die Menschen und Organisationen, die den Projekterfolg maßgeblich beeinflussen können – positiv oder negativ.

## Konfliktfeldanalyse

**Wo liegen Spannungen?**

Erkennen Sie verborgene Konflikte und unausgesprochene Interessensgegensätze, bevor sie zu echten Hindernissen werden.

## Priorisierung

**Wer ist wann und wie wichtig?**

Verteilen Sie Ihre Aufmerksamkeit und Ressourcen strategisch – nicht jeder Akteur benötigt gleich viel Zuwendung.

# Akteursanalyse

## Wer prägt den Projekterfolg wirklich?

Eine fundierte Akteursanalyse geht über Namen und Positionen hinaus. Sie erfasst die tatsächlichen Machtverhältnisse, verborgene Motivationen und die Dynamik zwischen verschiedenen Gruppen.

**Zentrale Akteure:**

- Gemeindeverwaltung und Politik
- Grundstückseigentümer:innen
- Bürgerinitiativen und Gegnergruppen
- Lokale Medien
- Vereine und Multiplikatoren

**Einfluss: Welche Entscheidungsgewalt hat der Akteur?**

**Haltung: Unterstützt, neutral oder ablehnend?**

**Motivation: Was treibt den Akteur wirklich an?**

**Dynamik: Wie stabil ist die Position?**

dialogedigital

# Konfliktfeldanalyse

## Was unausgesprochen bleibt, steuert trotzdem

**Eigentum & Kontrolle:** Wer profitiert finanziell? Wer fühlt sich übergangen? Konflikte um Pachtzahlungen und Flächennutzung prägen viele Diskussionen.

**Konkurrenz & Einfluss:** Politische Rivalitäten zwischen Gemeinden oder innerhalb von Parteien können blockieren – unabhängig von ihrer Qualität.

**Eitelkeiten & Anerkennung:** Manchmal geht es nur darum, gehört und ernst genommen zu werden. Fehlende Wertschätzung führt zu Widerstand.

**Alte Wunden & Vertrauensbruch:** Frühere negative Erfahrungen mit Investoren werfen lange Schatten. Vertrauen muss zurückgewonnen werden.

dialogedigital

# Strategische Priorisierung

## Nicht jeder braucht gleich viel Aufmerksamkeit – aber jeder die richtige.

### Politisch

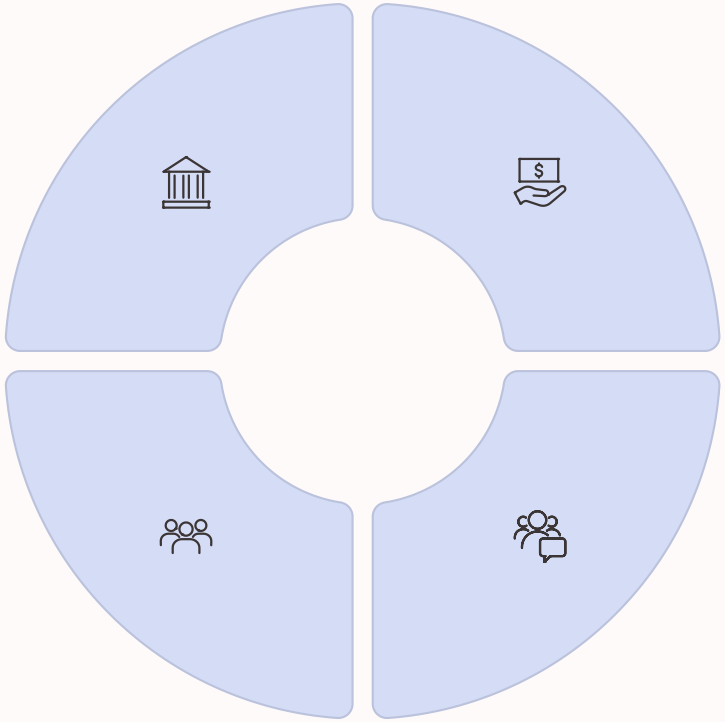
Bürgermeister:in, Gemeinderat, Landratsamt

Entscheidungsträger mit Vetorecht

### Ökonomisch

Eigentümer:innen, Investoren, Projektpartner

Finanzielle und vertragliche Schlüsselakteure



### Intern

Projektteam, Berater, Partner

Interne Abstimmung und Ressourcensteuerung

### Sozial

Multiplikatoren, Vereine, Nachbarschaft

Meinungsbildner mit breiter Wirkung

# Einfluss-Haltung-Matrix

| Haltung / Einfluss | Hoher Einfluss | Geringer Einfluss |
|---|---|---|
| **Unterstützend** | **Partner pflegen:** Enge Zusammenarbeit, regelmäßiger Austausch | Anerkennen, Dankbarkeit zeigen, informiert halten |
| **Neutral** | **Aktiv halten:** Gezielt einbinden, Vorteile aufzeigen | Beobachten, Informieren, aber nicht intensiv betreuen |
| **Ablehnend** | **Dialog priorisieren:** Bedenken ernst nehmen, Lösungen suchen | Ruhig halten, nicht eskalieren lassen, sachlich bleiben |

dialogedigital

# Von der Analyse zur Roadmap

1

### Vorbereitung & Standortkommunikation

Erstkontakt mit Gemeinde, erste Gespräche mit Eigentümern

2

### Dialog mit Gemeinde & Eigentümern

Intensive Verhandlungen, Vertragsabschlüsse, erste öffentliche Signale

3

### Öffentliche Beteiligung

Bürgerversammlungen, Medienarbeit, Beantwortung von Einwänden

4

### Umsetzung & Realisierung

Baubegleitung, Beschwerdemanagement, kontinuierliche Information

5

### Langfristige Pflege

Betriebsphase, Bürgerbeteiligung, nachhaltige Beziehungspflege

# Beispielhafte Roadmap

| Phase | Ziel | Hauptakteure | Kernbotschaft |
|---|---|---|---|
| Vorbereitung | Vertrauen aufbauen | Gemeinde, Eigentümer:innen | „Wir starten gemeinsam." |
| Beteiligung | Dialog sichern | Öffentlichkeit, Bürgerinitiativen | „Transparenz & Fairness." |
| Genehmigung | Zustimmung erreichen | Behörden, Gemeinderat | „Alle Standards erfüllt." |
| Umsetzung | Akzeptanz halten | Nachbarn, Gemeinderat | „Keine Überraschungen." |
| Betrieb | Langfristige Bindung | Gemeinde, Bürger:innen | „Gemeinsam profitieren." |

dialogedigital

# Praxisbeispiel

## Eigentümer Müller

**Letzter Kontakt:** 10. September

**Stimmung:** Ungeduldig, Sorgen wegen Verzögerung

**Thema:** Pachtvertrag noch nicht unterschrieben, wartet auf Rückmeldung zu Ausgleichsflächen

**Geplante Aktion:** Rückruf in KW 42, persönliches Treffen vereinbaren

**Priorität:** Hoch – Einflussreicher Multiplikator in der Gemeinde

Solche konkreten Akteursdossiers helfen dem Team, den Überblick zu behalten und proaktiv zu handeln.

# Fazit

### Beziehungsarbeit mit Plan

Stakeholdermanagement ist keine Gefühlssache, sondern strategische Beziehungsgestaltung mit klaren Zielen und Methoden.

### Kein Hexenwerk – aber Haltungssache

Die Werkzeuge sind einfach, aber sie erfordern Disziplin, Respekt und echtes Interesse an den Menschen vor Ort.

### Zuhören, Klarheit, Konsequenz

Die drei Säulen erfolgreicher Kommunikation: Verstehen, was die Menschen bewegt. Klar kommunizieren. Versprechen einhalten.

dialogedigital

# Danke fürs Zuhören!

**Wer steuert, spart Konflikte – und gewinnt Vertrauen.**

---

📩 michael@dialoge.digital