

Factsheets

Die Frage der Biozide geht weit über die Maler und Farbenhersteller hinaus. Sie mobilisiert eine komplexe Kette von Akteuren, die die Ökologisierung des Fassadenmanagements erschwert.

Hierarchische Akteurssysteme, zersplitterter Metabolismus

Es gibt ein System im System: Die Herstellung von Farben wurde an ein Expertensystem delegiert, das in Produktionszweigen organisiert ist.

- Dieses komplexe System „erzwingt“ Entscheidungen über den Schutz der Fassaden aus den Produktionssystemen heraus (was zur Folge hat, dass der Metabolismus für einen Großteil der Akteure unsichtbar wird).
- Die Entscheidungen über die Art der Malerarbeiten betreffen eine große Anzahl von Akteuren. Daher müssen Informationsmaßnahmen an die unterschiedlichen Akteure angepasst werden.

Welche Akteure sind für die Entscheidungen ausschlaggebend?

- Bewohner, deren gesellschaftliche Bedürfnisse widersprüchlich sind: Sie wünschen sich Fassaden, die dauerhaft sauber sind (resistent gegen Vergrünung) aber gleichzeitig ökologischen Anforderungen entsprechen.
- Urbane Entscheidungsträger: Öffentliche Aufträge rund um Vorzeigeprojekte (z. B. Ökoquartiere) können eine Sogwirkung entfalten.
- Die Entstehung von Alternativen, die eine Veränderung der Praktiken innerhalb des Systems anstoßen können.

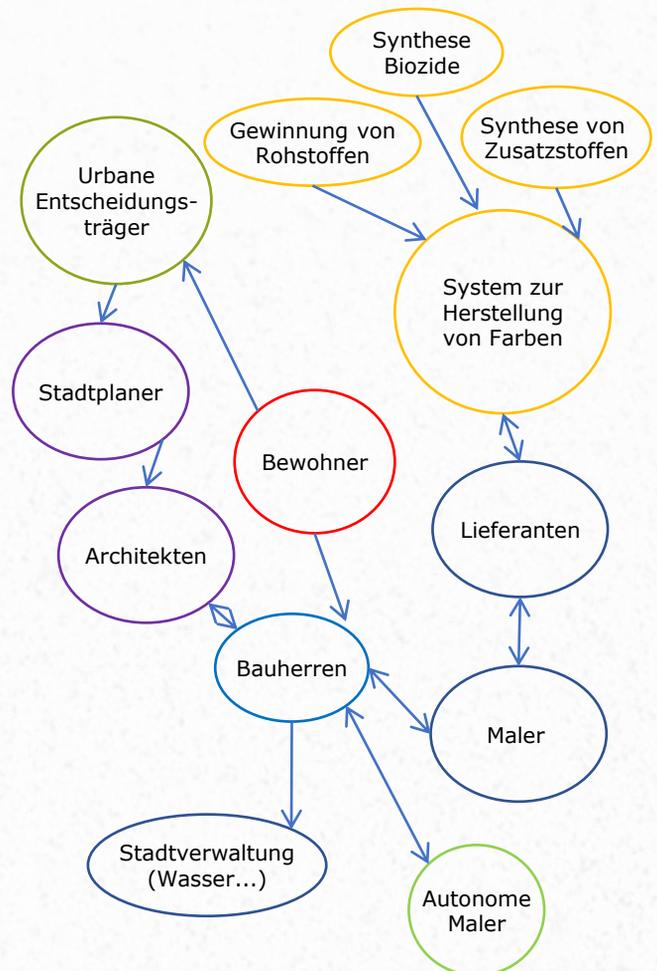


Abb.: Die Akteurskette

Autoren: Maurice Wintz¹, Guillaume Christen¹

¹ Labor Gesellschaften, Akteure und Regierung in Europa (SAGE), Universität Straßburg / CNRS, UMR 7363, F-67083, Straßburg, Frankreich



Factsheets

Hersteller als „Systemempfehlende“: Die Hersteller bieten zusammenhängende Systeme an (Reparaturputz, Fixiermittel, Isolierung, Deckputz), die die Arbeits- und Entscheidungsketten auf ein anzuwendendes Protokoll anpassen. Es wird von einer empfehlenden Handlung gesprochen, die darin besteht, zu empfehlen oder zu beraten, und nicht darin, ein Verfahren, eine Marke oder eine Vorgehensweise aufzuzwingen. Es wird auf die Ambivalenz der Vorschrift hingewiesen: Es ist nicht vorgeschrieben, das komplette System zu verwenden, es wird aber in der tatsächlichen und täglichen Arbeit des Malers zur Norm. Man stellt fest, dass es in der Praxis üblich ist, dass Maler die kompletten Systeme der Hersteller für Verputzarbeiten verwenden.

Wenn die Systemempfehlung eines Herstellers zur Norm für Baustellen wird

Die Empfehlungen einiger Hersteller werden zur Norm und ihr System wird im professionellen Bereich weit verbreitet und anerkannt.

Diese von Herstellern formulierten Empfehlungen werden zu Leittechnologien.

Sie fungieren als Standards an denen sich Bauherren orientieren können: Mit anderen Worten, es besteht die Gefahr, dass ein Ordner mit Empfehlungen für neue Baustellen lediglich kopiert und wiederverwendet wird.

Diese Leittechnologien können durch die Reproduktion der gleichen Modelle zu Trägheitseffekten führen: *„Wir machen copy and paste, einige Architekten hatten Besuch eines Planers von STO, Caparol, er hat ein schönes Dossier gemacht, ich empfehle das, gut, wir machen es noch einmal, wir bleiben bei den gleichen Verfahren.“*

Ein Architekt erwähnt ebenfalls diese Trägheitseffekte: *„Der Kunde, der von einem Architekten besucht wurde, möchte eine Fassade mit Abperleffekt; wenn der Architekt bereits mit einem System von STO gearbeitet hat, wird der Maler Schwierigkeiten haben, den Architekten und den Kunden umzustimmen.“*

Lieferanten: regionale Verbindungsstellen der Hersteller. Sie sind das Bindeglied zwischen den Herstellern und den Malern.

Die lokal ansässigen Lieferunternehmen beteiligen sich an der Verbreitung und Weitergabe der Herstellerempfehlungen durch technische und betriebliche Beratung.

Die Figur des Vertriebsmitarbeiters spielt die Rolle eines "vorschlagenden Vermittlers": Sie bringen die Empfehlungen der Hersteller in alltägliche Arbeitsabläufe ein.

Was angepriesen wird, ist kein striktes Protokoll, das bei der Anwendung eines bestimmten Produkts befolgt werden muss, sondern Ratschläge, Hilfe, Dienstleistungen oder Begleitung, um eine praktische Antwort auf ein konkretes Problem zu geben.

Ein Lieferant wird eng mit einem bestimmten Hersteller zusammenarbeiten und zum Berater dieses Herstellers auf regionaler Ebene werden.

- Die Vertriebsmitarbeiter bilden ein Kontinuum zwischen den Anwendungsvorgängen auf der Baustelle und den formalen Vorschriften in den Merkblättern der Hersteller.
- Diese "vorschlagenden Vermittler", also die Vertriebsmitarbeiter, sind wichtig: Sie sorgen dafür, dass die Hersteller auf regionaler Ebene verankert sind.
- Eine Änderung der Praktiken (Verbreitung einer alternativen Innovation) muss den Akteur des Lieferanten als Weichensteller einbeziehen, der einen Einfluss auf die Maler ausübt.