



Redemanuskript: Vortragsdialog zur Präsentation der Forschungsergebnisse von Anna Frieser und Prof. Dr. Hubert Job, JMU Würzburg

Anlass: Jubiläumsveranstaltung im BMUKN, Berlin – 25 Jahre sozioökonomische Forschung und 20 Jahre Nationale Naturlandschaften

Titel des Vortrags: „Was ist uns die Natur wert?“

Datum: 24. Juni 2025

Ort: BMUKN, Berlin

Funktion: Präsentation der Forschungsergebnisse

Prof. Dr. Hubert Job: Anna, was ist dir persönlich eigentlich die Natur wert?

Anna Frieser: Unbezahlbar, wenn ich an die verschiedenen Erholungs- und Freizeitmöglichkeiten denke, aber auch an die Klimaregulierung oder an die Bereitstellung von Nahrungsmitteln. Einfach generell das Wissen, dass es naturnahe Räume gibt und diese auch für die Zukunft erhalten bleiben sollen, ist für mich wichtig.

Prof. Dr. Hubert Job: Wir hören raus, dass die Natur für dich sehr wertvoll ist, aber das ist recht allgemein. Geht es nicht etwas genauer?

Anna Frieser: Das stimmt. Die Beispiele, die ich gerade aufgezählt habe, sowie vieles mehr, lassen sich unter dem Konzept der Ökosystemleistungen zusammenfassen, die sich aber in ihrer Summe nicht bepreisen lassen. Um den Wert der Natur adäquat bei unseren Entscheidungen in Politik und Gesellschaft berücksichtigen zu können, benötigen wir jedoch konkrete Werte. Da es für Natur keinen Markt gibt, auf dem wir alle Ökosystemleistungen kaufen können und man dadurch einen monetären Wert bekommt, braucht es eine andere Methode, um ihren Wert für die Menschen auch in Zahlen ausdrücken zu können. Hierfür gibt es verschiedene Möglichkeiten. Wir haben uns dafür entschieden, diesen komplexen Sachverhalt möglichst nah an gewohnten Gegebenheiten zu erforschen. Also haben wir Menschen entscheiden lassen, für welchen Umfang an Naturschutz sie gewillt wären, Geld zu zahlen. Doch da es bei diesen vielfältigen Leistungen nicht so einfach ist, haben wir durch Abwägungsentscheidungen zwischen den zu zahlenden Kosten und mehr Naturschutz auf der Fläche die Bedeutung der Natur für die Menschen ermittelt.

Quasi wie in einem Supermarkt, muss man sich das vorstellen: Ich gehe zum Regal und möchte eine Flasche Wein kaufen, aber es gibt eine große Auswahl, sodass ich mich entscheiden muss, was mir lieber ist und wie ich mein Geld dann schlussendlich ausbebe. Ich kann nicht das ganze Regal kaufen, also schaue ich mir an, welche Sorte Wein ich mag, wie ist die Füllmenge, wie sieht das Etikett aus, wie hoch ist der Preis etc. Genauso wie ich, haben über 1.300 Menschen in einer bevölkerungsrepräsentativen Umfrage Entscheidungen getroffen, welches Produkt Natur sozusagen Ihnen besser gefällt. So wurde dann die Zahlungsbereitschaft für die Flächen der>NNL ermittelt.

Prof. Dr. Hubert Job: Das verstehe ich. Aber wir wollen ja den Wert der Natur allgemein bestimmen. Wieso hast du dafür die Nationalen Naturlandschaften als Untersuchungsgegenstand genommen?

Anna Frieser: Unsere Nationalen Naturlandschaften stehen als Bündnis für die Großschutzgebiete: Nationalparks, Biosphärenreservate und Naturparke. Diese Gebiete repräsentieren mit ihren einmaligen Natur- und traditionellen Kulturlandschaften am besten, worum es uns als Gesellschaft gehen muss. Sie bieten auf etwa einem Drittel der terrestrischen Landesfläche Lebensraum für Pflanzen und Tiere, sorgen für saubere Luft und ermöglichen uns die Erholung in der freien Landschaft. Gleichzeitig tragen sie auf vielfältige Weise zum wirtschaftlichen Wohlstand bei. Nationalparks sind dabei vor allem auf die Wildnisentwicklung fokussiert und liegen eher am Rand von Deutschland. Biosphärenreservate widmen sich besonders naturverträglichen Wirtschafts- und Lebensweisen und verteilen sich weitestgehend im Raum, während Naturparke aufgrund ihrer Vielzahl und Erreichbarkeit vor allem die Erholungssuche abdecken.

Prof. Dr. Hubert Job: Und wie nutzt du nun die NNL für die Ermittlung des Wertes der Natur?

Anna Frieser: Wenn wir die Nationalen Naturlandschaften als Repräsentanten für die Natur sehen, können wir anhand von Auswahlentscheidungen der Bevölkerung, bezogen auf eine Flächenausweitung, den Wert ermitteln. Wir haben unsere Proband:innen also konkret gefragt, welche Option sie jeweils wählen würden. Wenn wir uns die Auswahl (sozusagen unser Weinregal) nun ansehen, sehen wir, dass die einzelnen Produkte sich durch unterschiedlich starke Flächenzuwachsrate definieren. Zudem gibt es noch eine Programmebene und die Angabe über die Kosten, welche als jährliche Steuerbelastung über zehn Jahre angegeben ist. In der ersten Alternative, auf der rechten Seite, ist zu erkennen, dass besonders die Biosphärenreservate und die Naturparke mehr Fläche erhalten. Das finde ich beides sehr zentrale Punkte und so entscheide ich mich für dieses Produkt. Bei der nächsten Auswahl gefallen mir alle Alternativen nicht im Vergleich zum Status Quo, wo ich nichts bezahlen muss, da sich an den bestehenden Flächen nichts ändert, und so wähle ich „Ich möchte keine Option wählen“ aus. So wie die gezeigten Beispiele, gab es noch vier weitere Abfragerunden. Wichtig ist hiervon mitzunehmen, dass im Grunde die Flächen der unterschiedlichen Schutzgebietstypen die Attribute, die zur Entscheidung beim Weinkauf führen, wie Sorte, Flaschenform etc. darstellen.

Prof. Dr. Hubert Job: O.k., aber was ist denn jetzt der konkrete Wert?

Anna Frieser: Insgesamt 40 Mrd. € sind der in Deutschland lebenden Bevölkerung ihre Nationalen Naturlandschaften auf die Fläche gesehen wert. Das haben wir ermittelt, indem wir anhand der Auswahlentscheidungen aus den Erhebungen 2021 und 2022 die Zahlungsbereitschaft analysiert und dann die Werte pro Hektar auf die aktuellen Flächen der NNL projiziert haben.

Prof. Dr. Hubert Job: Das ist eine Zahl mit sehr vielen Nullen. Kannst du uns bitte mal einen Vergleich geben zur besseren Einschätzung dieser Größenordnung?

Anna Frieser: Ja, gerne, ich habe mehrere Vergleichszahlen dabei. Zunächst wurde in den USA eine ähnliche Studie für das dortige Nationalparksystem durchgeführt, die uns die Idee dazu gegeben hat. Allerdings stehen hier zwei sehr unterschiedliche Schutzgebietssysteme und Größenordnungen gegenüber, sodass die 92 Mrd. US-\$, die ebenfalls mit einer Zahlungsbereitschaftsanalyse ermittelt wurden, nur bedingt zu unserem Fall passen. Wenn wir unseren Blick nach Deutschland wenden, dann gibt es eine Zahl zum Wert der Insektenbestäubung von 3,8 Mrd. €. Hier wurde simuliert, welche Kosten im Jahr nach dem Wegfallen der Bestäubungsaktivität auf die Gesellschaft zukommen. Als letzte Vergleichsgröße habe ich noch eine Kostenaufstellung, welche die Ausgaben für ein Jahr im Bereich Naturschutz

in Deutschland in Höhe von 3,9 Mrd. € beziffert. Die Botschaft ist: Die Bevölkerung sieht in den Nationalen Naturlandschaften unabhängig von einem Besuch vor Ort einen hohen Wert.

Prof. Dr. Hubert Job: Danke Anna, das ist spannend. Auch weil wir in Deutschland bekanntlich keinen Eintritt bezahlen müssen, um in die Nationalen Naturlandschaften zu fahren. Wenn ich da nochmal nachhaken darf: Wenn es keine Eintrittspreise gibt, was sagt diese Zahl dann aus?

Anna Frieser: Nun haben wir eine Vorstellung davon, welchen Wert die Natur unabhängig von einem Besuch vor Ort einnimmt. Ich spreche dabei über die Bedeutung, die die Natur für die Gesellschaft gemessen an einem Geldbetrag hat. Dieser Wert geht über die marktwirtschaftlichen Kennzahlen der Wertschöpfung, also den tatsächlich vor Ort getätigten Ausgaben bei einem Besuch in den Nationalen Naturlandschaften, hinaus. Freilich kann man auch die konkrete Nutzung der Natur vor Ort bemessen. So wissen wir zum Beispiel, dass knapp 70 % der in Deutschland lebenden Bevölkerung mindestens einmal in zwei Jahren in einer Nationalen Naturlandschaft unterwegs war, also die Nationalen Naturlandschaften auch nutzen.

Anna Frieser: Aber, jetzt mal eine Frage an dich: Wie hat das eigentlich angefangen mit den Studien in den Nationalen Naturlandschaften und der Messung der tatsächlichen Ausgaben vor Ort?

Prof. Dr. Hubert Job: Ich war im Jahr 2000 an der Münchner Uni tätig und wir hatten vom Institut aus einen Betriebsausflug zum Nationalpark Berchtesgaden. Der Nationalparkleiter fragte mich anschließend, ob ich nicht mal eine Studie zum Fremdenverkehr durchführen könnte. Die Touristiker behaupteten damals, der Nationalpark würde die Gäste vertreiben.

Anna Frieser: Das ist ja spannend; aber wie konntet ihr die Untersuchungen in den Schutzgebietsregionen denn über die Jahre hinweg finanzieren?

Prof. Dr. Hubert Job: Nach der Pilotstudie im Nationalpark Berchtesgaden konnten wir in Zusammenarbeit mit dem Bundesamt für Naturschutz und dem Bundesumweltministerium sowie über die Jahre hinweg auch mit einzelnen Bundesländern, Stiftungen wie der DBU und auch Schutzgebieten selbst die Forschung realisieren. Nach der 1. Phase, in der vor allem Nationalparks und bereits die ersten Naturparke erhoben wurden, standen in der Phase 2 neben den Nationalparks die Biosphärenreservate im Fokus. In Phase 3 wurden dann die Erhebungen in den Nationalparks und Biosphärenreservaten abgeschlossen und die Naturparke weiter für eine Hochrechnung anteilig erforscht.

Anna Frieser: Wie ist das konkret vor Ort abgelaufen und was sind die Ergebnisse?

Prof. Dr. Hubert Job: Um die notwendigen Informationen zu erhalten, sind wir in über 40 der Schutzgebiets-Regionen gefahren und haben dort mit den Verwaltungen der Schutzgebiete die Standorte nach einem standardisierten Verfahren festgelegt. Zusammen mit Hilfskräften wurden die Menschen vor Ort befragt, jeweils über ein ganzes Jahr hinweg. Notwendig war das, da wir nicht die Daten aus der amtlichen Statistik nehmen konnten, da hier keine kleinen Betriebe mit unter zehn Betten oder auch die Übernachtungen bei Bekannten und Verwandten sowie Tagesgäste berücksichtigt werden. Dies kann man an dem plakativen Beispiel aus den Naturparks erkennen, welche einen Sprung von knapp 100 Mio. Übernachtungen aus der amtlichen Statistik auf über 600 Mio. Besuchstage insgesamt machen, also inklusive Tagesgästen und nicht erfassten Übernachtungen auf ein Jahr gesehen. Die Kennzahl der Besuchstage umfasst nämlich nicht die reine Anzahl der Gäste, sondern eine zeitliche Komponente – ein Tagesgast geht nur mit einem Tag in diese Zahl ein und ein Übernachtungsgast mit seiner

Aufenthaltsdauer, die er vor Ort verbringt. So können wir anhand der Ausgaben der Touristen vor Ort auch bestimmen, wie viel Geld die Menschen vor Ort lassen. Schlussendlich können wir nun mit jährlich 696 Mio. Besuchstagen in allen drei Gebietskategorien sagen, dass National- und Naturparke sowie Biosphärenreservate als Nationale Naturlandschaften die zentrale Anlaufstelle für die Erholung der deutschen Bevölkerung in der Natur sind.

Anna Frieser: Und wie kann ich mir das mit den Ausgaben vor Ort vorstellen?

Prof. Dr. Hubert Job: Man kann sich das ganz einfach vorstellen: Wenn ich mit meiner Familie in ein Schutzgebiet der Nationalen Naturlandschaften fahre, dann gehen wir in ein Restaurant essen. Davon kann das Restaurant zum Beispiel Löhne der Köchin oder des Eisverkäufers bezahlen – auch direkte Effekte genannt. Das Essen, das ich dort esse, wird von lokalen Produzent:innen geliefert, sodass auch die Bäckerei und Metzgerei sowie Bauern und Bäuerinnen etwas verdienen, die diesen zuliefern – auch als indirekte Effekte bezeichnet. Durch dieses Geld kann der Eisverkäufer, die Köchin, aber auch der Bauer/die Bäuerin wieder für sich selbst Essen etc. vor Ort einkaufen, das sind dann induzierte Effekte. Insgesamt erwirtschaften die deutschen National-, Naturpark- und Biosphärenreservats-Regionen jährlich 14 Mrd. € an Benefit durch den Naturtourismus vor Ort.

Anna Frieser: Ein beachtlicher Wert! Aber woher weiß ich denn, dass die Gäste tatsächlich wegen des Schutzgebietes und nicht rein zufällig da sind?

Prof. Dr. Hubert Job: Weil die Tourist:innen von uns auch nach dem Einfluss gefragt wurden, welchen die Schutzgebiete auf ihre Reiseentscheidung hatten, können wir auch ermitteln, welche Effekte für die Wirtschaft vor Ort durch den Anteil der Gäste ausgelöst werden, die wegen der Nationalen Naturlandschaften gekommen sind. Diese Kerngruppe der>NNL-Tourist:innen, werden auch als Tourist:innen mit hoher Schutzgebietsaffinität bezeichnet. Die verschiedenen Schutzgebietstypen zeigen unterschiedlich hohe Ausprägungen bei der Schutzgebietsaffinität. Während Nationalparks als Marke einen deutlichen Effekt zeigen (28,8 % Schutzgebietsaffinität), ist dieser bei Biosphärenreservaten (11,0 % Schutzgebietsaffinität) und Naturparks (7,2 % Schutzgebietsaffinität) noch nicht ganz so deutlich. Dass die Schutzgebietsaffinität sich über die zurückliegenden Jahre steigern kann, zeigt sich beispielhaft im Nationalpark Berchtesgaden, wo in der Pilotstudie im Jahr 2002 eine Schutzgebietsaffinität von 10,1 % ermittelt wurde, die bei einer Analyse im Jahr 2014 dann bereits bei 27,7 % lag. Bundesweit sind es 1,3 Mrd. € touristische Wertschöpfung allein aufgrund der Kerngruppe von Tourist:innen, die speziell wegen des Schutzgebietes anreisen und dort ihr Geld ausgeben, welches den jeweiligen Schutzgebiets-Regionen von außerhalb zugutekommt.

Anna Frieser: Lass uns zum Schluss kommen: Was sind nun die Kernaussagen der Forschungsarbeiten?

Prof. Dr. Hubert Job: Halten wir fest. Für die Menschen ist Natur sehr wertvoll, denn sie würden theoretisch 40 Mrd. € investieren, um ihre Leistungen auch weiterhin zu nutzen. Mit 70 % der Bevölkerung, die die>NNL mindestens einmal in zwei Jahren besuchen, ergibt sich ebenfalls eine hohe Wertschätzung. Konkret vor Ort belegen die Besuchstage mit 696 Mio., wie stark unsere Nationalen Naturlandschaften genutzt werden und die 14 Mrd. € zeigen, wie stark die Schutzgebietsregionen wirtschaftlich davon profitieren. Insbesondere auch, weil 1,3 Mrd. € davon direkt auf die jeweiligen National- und Naturparke sowie Biosphärenreservate als naturtouristische Destinationen zurückzuführen sind.

Wir bedanken uns für die Aufmerksamkeit.