

Notitie

Aan
SKB programma management

Van
Mike Duijn (TNO) en Jurgen van der Heijden (AT Osborne).

Onderwerp
Duurzaam Ontwikkeling van de Ondergrond:
Verslag Kennis Integratie Sessie Governance en Baten, 7 juli 2014.

Van Mourik Broekmanweg 6
2628 XE Delft
Postbus 49
2600 AA Delft

www.tno.nl

T +31 88 866 30 00
F +31 88 866 30 10

Datum
28 oktober 2014

Onze referentie
<vnr-ext>

E-mail
mike.duijn@tno.nl

Doorkiesnummer
+31 88 866 82 96

Doorkiesfax
+31 15 269 54 69

Deelnemer	Organisatie	Showcase
Piet Rombouts	Brabantse Milieufederatie	De bodem als basis voor duurzame landbouw en schoon water
Lidwien Besselink	Prov. Overijssel	IJssel-Vecht delta
Renate Postma	Gem. Zwolle	IJssel-Vecht delta
Annemieke Doomen	LSNed	Buisleidingen straat
Frank Verhoeven	Boerenverstand	Duurzame grond onder Hollandse Melk
Joost Martens	Gem. Rotterdam	Masterplan Ondergrond
Hanneke Puts	TNO	Projectleider Governance Dwarslijn
Ingrid van Reijssen	SKB	Programma management
Sonja Kooiman	SKB	Programma management
Geiske Bouma	SKB	Programma management
Simon Moolenaar	SKB	Programma management
Frank Agterberg	SKB	Programma directeur

1. Inleiding

De waarde van de bodem is weliswaar evident maar lastig om te communiceren. Dat maakt het duurzaam benutten van de bodem geen eenvoudige zaak. Deze hoofdconclusie werd getrokken tijdens de Kennis Integratie Sessie (KIS) Governance en Baten van SKB op 7 juli jl. Deze conclusie leidde tot de observatie dat het nodig zal zijn om ons blijvend in te zetten voor een duurzaam bodemgebruik. Het verslag van de KIS begint met de evidentie van de waarde van de bodem en de noodzaak om aan de duurzame benutting daarvan, sturing te geven. Daarna komen de kansen en knelpunten voor de duurzame benutting aan de orde. Voor het benutten van kansen en overkomen van knelpunten behandelen we vervolgens de instrumenten die in de showcases worden ontwikkeld en uitgeprobeerd. Het bijzondere instrument communicatie krijgt daarna de aandacht, en tenslotte de toekomstagenda om te blijven werken aan meer duurzaam bodemgebruik.

2. De waarde van de bodem: evident en tegelijkertijd moeilijk te benutten

De waarde van goed bodembeheer is lastig precies te definiëren; de bodem is alles en is niks. Alles omdat deze de optelsom is van veel waarden, zoals het vasthouden en zuiveren van water, biodiversiteit, het vasthouden van CO₂, het produceren en opslaan van energie, het leveren van delfstoffen, en het bieden van 'meerlaagse' ruimte en een ondergrond voor bouw. Deze waarden versterken elkaar en kunnen zo bijdragen aan de oplossing van problemen, zoals verdroging, bodemdaling en de energietransitie. De meervoudige waarden van de bodem worden zo goed mogelijk benut wanneer bijvoorbeeld het 'produceren' van biomassa bijdraagt aan een gezonde bodem die water en CO₂ vasthoudt en tegelijk voedsel en energie oplevert. In de landbouw is het in belang van de pachter, om de bodem op zo'n wijze te beheren dat deze zijn meervoudige waarden ook op de lange(re) termijn behoudt. Ook gemeenten kunnen zo een beter vol te houden beleid ontwikkelen en uitvoeren voor het beheer van woongebieden doordat de bodem bijdraagt aan meer groen, koelte, klimaatbestendigheid, gezondheid en waterbeheer.

Grondwater ten behoeve van drinkwaterproductie is op veel plaats lang gewonnen door het eenvoudig op te pompen, maar dat wordt hoe langer, hoe meer een opgave. Combinaties met natuur, landschap en landbouw worden al vaak gemaakt. Een vergelijkbare meervoudige aanpak is noodzaak voor het garanderen van waterveiligheid. Voor een effectief beheer van gebieden spelen de boven- en ondergrond een rol en speelt nu de noodzaak van meerlaagsveiligheid, waaronder ontwateren via de ondergrond. Zo wordt water een motor voor duurzame ontwikkeling met een enorm potentieel aan kansen. Het is interessant(er) om de bodem op die manier te bekijken en om te zien welke mensen mee willen denken over meervoudige oplossingen.

De bodem is alles, of beter nog, alles samen door de meervoudige combinatiemogelijkheden met andere functies. Maar de bodem is ook niks, want wat is dan het eigenstandige belang van die bodem zelf? De bodem is een verzamelbegrip dat als verzameling soms zo onduidelijk is dat dit het zicht ontnemt op de waarden binnen de verzameling en de wijze waarop deze elkaar kunnen versterken. Daar komt bij dat deze waarden en hun onderling versterkende relatie niet bij iedereen bekend zijn. De mogelijke meervoudige waarden van de bodem zijn (letterlijk!) lastig te doorgronden zonder enige basiskennis. De recessie heeft op de noodzaak daartoe meer licht geworpen omdat in tijden van schaarste naar creatieve, meervoudige oplossingen wordt gezocht voor maatschappelijke problemen (denk aan de energie- en voedselvoorziening en het waterbeheer). Echter, in de ogen van velen is de

Van Mourik Broekmanweg 6
2628 XE Delft
Postbus 49
2600 AA Delft

www.tno.nl

T +31 88 866 30 00
F +31 88 866 30 10

Datum
28 oktober 2014

Onze referentie
<vnr-ext>

E-mail
mike.duijn@tno.nl

Doorkiesnummer
+31 88 866 82 96

Doorkiesfax
+31 15 269 54 69

bodem 'duur', dat wil zeggen dat veel werk, kennis en geld nodig is om meervoudige, bodem-gebonden oplossingen voor elkaar te krijgen. Dat klopt als er op een traditionele, eenzijdige manier naar de baten gekeken wordt. Maar de bodem biedt veel meer oplossingen cq. baten voor uiteenlopende maatschappelijke functies tegelijkertijd die zeker door schaarste steeds interessanter worden. Als deze gefundeerd worden op 'gezonde(re)' business cases zitten, dan zullen die vanzelf opkomen. Dat hoeft ons echter niet te verhinderen om te kijken hoe we de opkomst van die business cases kunnen versnellen.

3. Duurzaam bodemgebruik

Door vershraling van bodem en bodemleven staat de bodemvruchtbaarheid op het spel, en dus op termijn de voedselproductie. In het beleid van overheden en maatschappelijke instellingen wordt dit mechanisme nauwelijks erkend, terwijl er regio's zijn waar het wel degelijk een probleem is. De praktijk voelt dit en is bereid te anticiperen door te werken aan meer organische stof in de bodem. Daardoor kunnen gelijktijdig meervoudige doelen bereikt worden, zoals bodemvruchtbaarheid voor de landbouw en het natuurbeheer en het waterbergende vermogen voor het waterbeheer. Ook voorkomt een bodem met meer organische stof dat nutriënten uitspoelen naar het watersysteem. Hoewel het stellen van meervoudige doelen enige problemen op kan leveren, zijn dit toch opgaven waar je (bodem)ambities voor kunt benoemen. Men kan ook leren van/voor andere domeinen waarin meervoudige doelen aan de orde zijn (waterbeheer, ruimtelijke ordening). Er zullen steeds obstakels en kansen zijn. De vraag is hoe je daarmee om kunt gaan; duurzaam bodemgebruik als basis voor meervoudige doelen en oplossingen kan daarin de eerste stap zijn.

3.a Kansen

Als de bodem 'niks' is, dan zou de bodemspecialist niet bestaan. Gelukkig bestaan deze experts wel degelijk en richten zij zich (veelal) op enkelvoudige problemen, zoals sanering en bescherming van de bodem. Dat doen zij door specialistische, enkelvoudige oplossingen te implementeren. Daarnaast zijn er ook uiteenlopende specialisten op meervoudige bodemthema's als bijvoorbeeld biodiversiteit, of ondergronds ruimtegebruik. Als de bodem 'alles' is, dan moeten er ook meervoudige generalisten zijn die de verbinding tussen de uiteenlopende specialismen kunnen maken. Is er behoefte aan dergelijke meervoudige generalisten? In elk geval vanuit de ruimtelijke ordening (hierna afgekort tot RO) omdat daar vaak een meervoudige opgave speelt die zowel ondergrondse als bovengrondse aspecten kent. Denk aan de A2 Maastricht waar vanuit mobiliteit een project is ontstaan met veel meervoudigheid, waaronder een tunnel die

Van Mourik Broekmanweg 6
2628 XE Delft
Postbus 49
2600 AA Delft

www.tno.nl

T +31 88 866 30 00
F +31 88 866 30 10

Datum
28 oktober 2014

Onze referentie
<vnr-ext>

E-mail
mike.duijn@tno.nl

Doorkiesnummer
+31 88 866 82 96

Doorkiesfax
+31 15 269 54 69

Notitie

bovengrondse stedelijke ontwikkeling mede mogelijk maakt. Als een bodemexpert ('ondergronder' genoemd tijdens de KIS) terecht komt in het proces van RO, dan is hij ondersteunend, om het ontwikkelingsproces van de stad te faciliteren.

De vraag is of er vanuit enkelvoudige bodemspecialismen gezocht wordt naar meervoudige oplossingen? Een bodemsaneerder kan zoeken naar een meervoudige oplossing, bijvoorbeeld door zijn sanering te koppelen aan warmte-koude opslag (hierna afgekort tot WKO). In de melkproductie is de 'keten' min of meer synoniem aan meervoudigheid, en de bodem is een noodzakelijke schakel in die keten. Boeren en zuivelproducenten voelen dagelijks dat de formulering van een enkelvoudig probleem onvoldoende is om de belangen in de gehele keten daarin mee te nemen. Er zal dus naar een meervoudige opgave gezocht moeten worden om, door middel van een meervoudige oplossing, zoveel mogelijk belangen in de keten te behartigen. Bij de realisatie van Leidsche Rijn is het gelukt om de archeologie daaraan op zo'n manier te koppelen dat de business case van de gebiedsontwikkeling erop vooruit ging, en dus geld kon genereren voor de archeologische opgave.

3.b Omgaan met de 'ondefinieerbaarheid' van de bodem: het belang van bodemambities

Aangenomen dat de bodem alles en niks is, kan het helpen als je vanuit de bodem ambities opschrijft. Dat wil zeggen geen (enkelvoudige) oplossing zoeken voor probleem van nu, maar verder weg kijken. Dat maakt het makkelijker om naar ruimte te zoeken en vrijer na te denken, bijvoorbeeld over een meervoudig project. 'Volhoudbaarheid' is een belangrijke bodemambitie, omdat er anders op termijn misschien geen mogelijkheden overblijven om huidige functies ook straks te kunnen uitvoeren, zoals landbouw. Je legt dan een directe relatie met de directe afhankelijkheid van de bodem. Bij veel andere opgaven is die relatie veel minder direct te leggen maar niet onmogelijk, gezien het bovenstaande voorbeeld van Leidsche Rijn. Een alternatieve of aanvullende ambitie is duurzaamheid, hoewel dat begrip problematisch kan zijn. Denk aan duurzaamheid in de vorm van de klimaatbestendige stad als ambitie. Die ambitie kent geen echte eigenaar (niemand kan ertegen zijn), er is geen gemeentelijke dienst of afdeling die dat geheel dekt. Er wordt een meervoudig doel gecreëerd maar er is geen eenduidige trekker voor verantwoordelijk. Ook bij duurzaamheid als ambitie is het de vraag wat elke discipline kan bijdragen; fysiek, sociaal, economisch. Je kijkt dan wat er vanuit water, bodem, energie mogelijk is. Waar zit dynamiek? Door een koppeling aan RO-opgaven? Waar die dynamiek niet

Van Mourik Broekmanweg 6
2628 XE Delft
Postbus 49
2600 AA Delft

www.tno.nl

T +31 88 866 30 00
F +31 88 866 30 10

Datum
28 oktober 2014

Onze referentie
<vnr-ext>

E-mail
mike.duijn@tno.nl

Doorkiesnummer
+31 88 866 82 96

Doorkiesfax
+31 15 269 54 69

Notitie

meteen duidelijk is, kun je kijken wat je bij kunt dragen om toch meervoudige opgaven op de agenda te krijgen.

We zitten in een transitie richting meervoudigheid en veel opgaven en oplossingen gaan al meer die kant op. We gaan van sectorale opgaven naar programma gestuurde opgaven. Steeds vaker wordt vanuit maatregelen gedacht die effect hebben op verschillende doelen (people, planet, profit). Denk aan meervoudige aanpakken voor herontwikkeling, ruimtelijke ontwikkeling en ruilverkaveling. Elk plan moet met meerdere aspecten rekening houden. De klant wil voor hetzelfde geld meervoudige oplossingen hebben. Het beleid gaat steeds meer die kant op, en 'de markt' (en ook de kenniswereld) wordt daardoor uitgedaagd creatief te gaan nadenken.

3c. Obstakels

De meervoudige oplossing van problemen appelleert wel degelijk aan het goede gevoel van veel mensen, maar deze levert tegelijk veel onzekerheden op. De baten zijn namelijk niet zeker, of zijn enkel maatschappelijke baten, die geen contenten opleveren. Het verdienmodel ligt met andere woorden te ver weg, terwijl tijd, geld en urgentie meestal heel dichtbij moeten liggen, wil het tot een project komen. Het heeft eenvoudig ook met geld te maken en dat zit vaak nog in RO. Zeker bij een goed verkoopbaar gebouw is de kostencalculatie snel in beeld, maar is dat goed onderbouwd met bijvoorbeeld meervoudige oplossingen? Is het beheer ingecalculleerd en de rol die de bodem daarbij kan spelen. Je kunt iets moois ontwerpen, maar vaak wordt het beheergeld vergeten.

Is er een helder probleem, dan is er een incentive, maar in veel gevallen is de bodem niet echt het probleem. Dat komt vanuit andere sectoren en de bodem speelt een bijrol. Dan kunnen hooguit de ambities voor de ondergrond worden meegenomen door de sector met de hoofdrol. Vraag is welke ambities je dan kunt noemen, meer dan een schone leeflaag in de stad. Buiten de stad zou je van de waterschappen kunnen verwachten dat zij de relatie leggen tussen goed waterbeheer en een gezonde bodem. Dat gebeurt en gelukkig maar, want de boer kijkt vaak teveel naar de korte termijn. Hoewel hij er belang bij heeft dat de bodem goed blijft, zijn de marges vaak zeer klein, omdat de losse pacht zo dominant is. Bij het pachten van gronden is het lastig om de lange termijn in beeld te brengen en de pachter daaraan te laten meebetalen.

De neiging is om de bodem niet al te hoog aan te slaan. Het is een soort verbruiksartikel dat naar believen ingezet kan worden voor allerlei maatschappelijke functies en activiteiten. Maar men is nauwelijks voorbereid op het boemerangeffect dat door afname van de waarde (de natuurlijke eigenschappen en functies) van de bodem kan optreden. Dit mechanisme past in

Van Mourik Broekmanweg 6
2628 XE Delft
Postbus 49
2600 AA Delft

www.tno.nl

T +31 88 866 30 00
F +31 88 866 30 10

Datum
28 oktober 2014

Onze referentie
<vnr-ext>

E-mail
mike.duijn@tno.nl

Doorkiesnummer
+31 88 866 82 96

Doorkiesfax
+31 15 269 54 69

Notitie

het huidige 'regime' waarin ontwikkelen in de zin van *verbruiken* dominant is. Het nieuwe regime is de bodem blijven *gebruiken* zonder de waarde ervan aan te tasten. Het past echter nog niet bij de dominante cultuur om op een 'volhoudbare' manier de bodem te gebruiken voor functies in meerdere domeinen tegelijk. Komt in één van de betrokken domeinen een risico of knelpunt naar boven, dan kan dat al snel de gehele meervoudige ontwikkeling belemmeren. De kans die gemist wordt is dat juist de meervoudigheid dit risico vaak kan beperken; veel beter dan bijvoorbeeld het recht gebruiken om bescherming tegen dit risico in te roepen. Het gaat erom ambities / doelen te formuleren die meervoudig zijn en dan te inventariseren waar de knelpunten zitten. Echter, veel (bodem)professionals durven 'niet verder te kijken dan hun neus lang is' en formuleren simpelweg een enkelvoudig doel waarvoor zij de enkelvoudige oplossing paraat hebben.

Het is de kunst om de beweging naar 'volhoudbaarheid' van bodemgebruik voor uiteenlopende functies te zien en ernaar te handelen. Dat is als volgt verbeeld:

Van Mourik Broekmanweg 6
2628 XE Delft
Postbus 49
2600 AA Delft

www.tno.nl

T +31 88 866 30 00
F +31 88 866 30 10

Datum
28 oktober 2014


Onze referentie
<vnr-ext>

E-mail
mike.duijn@tno.nl

Doorkiesnummer
+31 88 866 82 96

Doorkiesfax
+31 15 269 54 69

Termijn Opgave / oplossing	Korte termijn	Lange termijn
Enkelvoudig		
Meervoudig		



4. Instrumenten

In de notitie die voorafgaand aan de KIS aan de deelnemers is toegestuurd, is de metafoor van de brug geïntroduceerd. De brug symboliseert het dilemma waarmee veel bodemprofessionals momenteel moeten omgaan: kies ik voor een enkelvoudige probleemdefiniëring binnen het bodemdomein waar een enkelvoudige, (bodem)specialistische oplossing bij past die ik zelf kan bieden, of ga ik voor een meervoudige probleemopvatting die zich in verschillende domeinen begeeft (RO, water, voedsel, landbouw, gezondheid, natuur, energie, toerisme, recreatie, landschap, etc.), waarvoor een meervoudige oplossing nodig is die van andere disciplines gebruik zal moeten maken?

Als bodemprofessional heb je dus een keuze: steek ik de brug over naar een meervoudige opgave of besluit je het op een enkelvoudige wijze op te pakken (en blijf je aan dezelfde kant van de brug). De archeoloog bij Leidsche Rijn wist hoe mee te bewegen en zag de overzijde van de brug. Er is een meervoudige

probleemdefiniëring gekozen en vertaald in een meervoudig gebiedsontwikkelingsproject waarin de archeoloog zijn specialistische (enkelvoudige!) rol kon spelen. Zo ontstaat er een meervoudige opgave en een bijpassende oplossing waarin de bodem een verbindende rol speelt. Een meervoudige opgave gaat vaak gepaard met besparing van kosten en verhoging van opbrengsten (budgetwinst en echte winst). Dan is het wel noodzakelijk om goed en gezamenlijk te beargumenteren aan wie welke 'winst' toevalt. Er zijn voldoende prikkels tot meervoudigheid. Er zijn echter altijd mensen die – om goede redenen – niet meegaan ("het kan niet"). Er dient dan gekeken te worden naar de achterliggende reden en de wijze waarop ze tóch mee kunnen doen ("wat heb je nodig om mee te doen?"), bijvoorbeeld door verwachtingsmanagement: waarom doen mensen mee aan een meervoudig bodemproject dat verder gaat dan het belang van hun eigen organisatie?

In het gesprek met de Showcase-houders passeren vervolgens de instrumenten de revue waarmee meervoudige opgaven en oplossingen ontwikkeld kunnen worden.

➔ *De genoemde instrumenten variëren van Statisch naar Dynamisch¹; van analytische instrumenten naar interventie-, en monitoringinstrumenten*

Showcase: Buisleidingenstraat

- Speelveldanalyse: starten met een ontwikkeling in een concreet project, hoe werk je met externe partijen samen, hoe lijn je ook de interne organisatie (Raad van Beheer) op? Met name de achterbannen van de Raad van Beheer ook betrekken.

Showcase: IJssel-Vecht delta

- Business cases ontwikkelen, die door marktpartijen verder opgepakt worden (burgers, beheerder warmtenet, scholen, ...)
- Ecologische Hoofd Structuur (hierna afgekort tot EHS) voor klimaatbestendige stad: nieuw ontwerp, branding;
- Nieuwe structuurvisie Zwolle. (met bodem en ondergrond daarin??)

¹ met statische instrumenten bedoelen we instrumenten die een momentopname maken van de stand van zaken, zoals een analyse van de bodemgesteldheid of van een actorennetwerk. Met dynamische instrumenten bedoelen we instrumenten die het verloop van een proces – bodemverbetering, nutriëntenuitspoeling, betrekken stakeholders – of de effectiviteit van een maatregel, inzichtelijk maken.

Van Mourik Broekmanweg 6
2628 XE Delft
Postbus 49
2600 AA Delft

www.tno.nl

T +31 88 866 30 00
F +31 88 866 30 10

Datum

28 oktober 2014

Onze referentie

<vnr-ext>

E-mail

mike.duijn@tno.nl

Doorkiesnummer

+31 88 866 82 96

Doorkiesfax

+31 15 269 54 69

Van Mourik Broekmanweg 6
2628 XE Delft
Postbus 49
2600 AA Delft

www.tno.nl

T +31 88 866 30 00
F +31 88 866 30 10

Showcase: Duurzame Grond onder Hollandse Melk

- Kringloopwijzer (niet gecertificeerd) als 'branding instrument': je zet iets neer dat mensen begrijpen, het begrip 'bodem' is dan verder weg;
- Bodemconditiescore: handen en voeten geven aan bodemkwaliteit;
- Belonen: voorlopers belonen, premies geven, lagere waterschapslasten, je loopt op tegen mensen die opkomen voor het collectieve belang (botst op individueel belonen). Voor sommigen gaat het te snel omdat men zo uit de anonimiteit moet treden. De op collectieven gerichte ondernemers / partners houden dat tegen; je loopt nog te ver voorop. Vooroplopen moet ook positieve consequenties hebben, bijv. vergunningverlening koppelen aan milieutechnisch betere prestaties of een deel van de waterschapslasten terugkrijgen;
- Certificaat als instrument;
- Matching: melkfabrieken koppelen aan overheden om versnelling aan te brengen. De sector Melkveehouderij laat zien dat 'de markt' sneller gaat dan de overheid. De middelen uit de het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (hierna afgekort tot GLB) van de Europese Unie bieden kansen om meer vanuit gebieden te redeneren.

Datum
28 oktober 2014

Onze referentie
<vnr-ext>

E-mail
mike.duijn@tno.nl

Doorkiesnummer
+31 88 866 82 96

Doorkiesfax
+31 15 269 54 69

Showcase: Schoon water

- Gebiedsanalyse: hoe kunnen partijen tot een samenwerking komen?
- Samenwerkingsverband creëren: met lokale afdelingen en lokaal niveau oppakken; gemeenten, waterschap, boeren;
- Gebiedsafspraken / -aanpak: voorbeeld lokale compostering, biomassa plein, organische reststromen verwerken. Deze nieuwe aanpakken zijn georganiseerd in een collectief om uit de EU (GLB-middelen) ondersteuning te krijgen;
- Brabantse Zorgvuldigheidsscore: uitbreiden is toegestaan als het bedrijf voldoet aan die maatlat (welzijn, omgeving, ...). Daarin proberen we de ervaringen uit de Showcase te benutten om ook die score te krijgen. Resultaten vertalen naar die score waarin ook de Kringloopwijzer is opgenomen;
- Logboek maken van het perceel: bijhouden wat er met een perceel gebeurt is, het wordt minder anoniem. Metafoor: de bodemtachograaf. Tevens wordt er inzicht gegeven in wat er over een bepaalde tijdsperiode gebeurt: hebben maatregelen effect?

Showcase: Masterplan Rotterdam

- Masterplan Ondergrond: de ondergrond als onderdeel van Binnenstadvisie. In een GIS-omgeving / ruimtelijke analyse (wordt vanuit RO niet zo aangevlogen) de toegevoegde waarde van de bodem / ondergrond laten zien. Komen er al Business Case ideeën uit? Werk met werk maken, in de zin van bodem- en ruimtelijke opgaven gelijktijdig oppakken, is een kans;
- Ondergrondse Panoramafoto: 3D visualisatie van de ondergrond;
- Leer- en Ontwikkelomgeving: kijken naar het proces, naast de inhoudelijke voortgang;
- Omgevingsanalyse: Interviews met mensen, 'Network Navigator', wie heeft er invloed, zijn ze positief of negatief, houdt het gedurende het project in de gaten, monitoren van het sociale landschap (als je keuzes maakt verandert dat landschap).

Datum
28 oktober 2014

Onze referentie
<vnr-ext>

E-mail
mike.duijn@tno.nl

Doorkiesnummer
+31 88 866 82 96

Doorkiesfax
+31 15 269 54 69

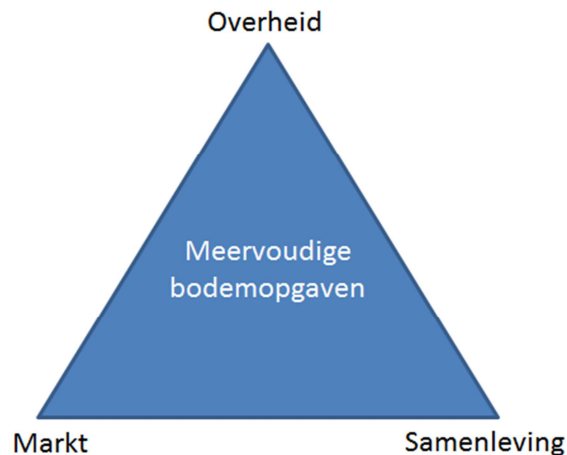
Deze (niet uitputtende) inventarisatie levert het volgende beeld op:

Showcases	Instrumenten ²	
	Statisch	Dynamisch
Duurzame grond onder Hollandse melk	Certificering Beloningssystematiek (nog ontwikkelen)	Kringloopwijzer ?? Bodemconditiescore Matching bedrijven – overheden
Schoon water	Gebiedsanalyse Gebiedsafspraken	Brabantse Zorgvuldigheidsscore Logboek percelen Samenwerkingsverband opzetten (een gebiedscollectief?)
IJssel – Vecht delta	Structuurvisie Zwolle EHS Klimaatbestendige stad	Business cases ontwikkelen die door de markt opgepakt worden
LS Ned	Speelveld-analyse voor externe en interne belanghebbenden	Geen instrument ontwikkeld
Natuurlijke Alliantie	Niet aanwezig bij KIS	Niet aanwezig bij KIS
Waardevol Groen	Niet aanwezig bij KIS	Niet aanwezig bij KIS
Masterplan ondergrond Rotterdam	Ondergrondse panoramafoto	Network Navigator Leer- en ontwikkelomgeving

² Het gaat om instrumenten voor Governance en Baten, gericht op het verkennen, ontwikkelen en implementeren van meervoudigheid.

Notitie

Meervoudige bodemopgaven worden binnen het speelveld overheid-markt-samenleving waargenomen en opgelost. (zie onderstaande figuur).



Er wordt vaak als eerste naar de overheid gekeken voor het oppakken van bodemopgaven. Dat is begrijpelijk maar daarmee worden kansen en oplossingsrichtingen over het hoofd gezien. De slagkracht van de overheid wordt (te) vaak overschat. Men zit nog te vaak vast in oude (machts)structuren en routines om nieuwe, meervoudige aanpakken mogelijk te maken. Ook is vaak niet duidelijk met welk mandaat overheidsmensen aan tafel zitten en dat maakt de interactie met markt en samenleving lastig.

Zowel bedrijfsleven als samenleving (maatschappelijke omgeving) hebben hierop een corrigerende werking; de invloed om partijen bij elkaar te brengen en integrerende krachten komen van marktpartijen en lokale gemeenschap. Echter, om de markt mee te krijgen is creativiteit nodig. Hoe meer je in staat bent het meervoudige idee economisch te onderbouwen, hoe meer marktpartijen mee willen doen en denken. Ondernemers zoals aannemers zijn wel geïnteresseerd in die zoektocht naar nieuwe oplossingen. Indien deze succesvol zijn, zal de markt dat zelf verder oppakken. Markt en samenleving beschikken over mogelijkheden (kennis, middelen, creativiteit) om meervoudige, geïntegreerde oplossingen dichterbij te brengen, dit in tegenstelling tot het overheidsbeleid dat sterk versnipperd is.

De vraag is wel waarom het belang van governance en baten niet goed herkend door het brede bodemnetwerk terwijl de Showcase-houders dat wel doen. Kortom, hoe slaan we de brug van koplopers naar het brede netwerk van bodemprofessionals? Kan branding helpen? Of moeten we het zoeken in business cases als instrument? De ontwikkeling van het denken over meervoudigheid van

Van Mourik Broekmanweg 6
2628 XE Delft
Postbus 49
2600 AA Delft

www.tno.nl

T +31 88 866 30 00
F +31 88 866 30 10

Datum
28 oktober 2014

Onze referentie
<vnr-ext>

E-mail
mike.duijn@tno.nl

Doorkiesnummer
+31 88 866 82 96

Doorkiesfax
+31 15 269 54 69

bodemopgaven en –oplossingen lijkt op een estafette waarin het ‘stokje’ een aantal malen wordt overgepakt terwijl de brug overgestoken wordt. Er zijn daarvoor vertalers of bemiddelaars nodig die het belang van meervoudigheid kunnen overbrengen. Wat ook kan helpen is een goede gebiedsregisseur of –facilitator. Een persoon die alle partijen bij elkaar brengt en in staat is verschillende soorten kennis te benutten. Een facilitator heeft het vermogen om iedere partij tot zijn recht te laten komen en probeert elke inbreng te waarderen. Immers, ook voor meervoudige opgaven is specialistische bodemkennis nodig. Dat betekent dat niet iedereen de brug hoeft over te gaan. De brug naar een meervoudige bodemopgave wordt als het ware geslagen door de facilitator en enkele vertalers. De vraag is telkens “wat heb je nodig om de meervoudige opgave op te pakken en heb je dat al om je heen verzameld?”.

5. Communicatie

De meervoudige, ook wel integrale aanpak heeft een enorm potentieel, maar deze komt niet over het voetlicht. Er ligt een aanzienlijk marketing- en brandingsprobleem, alleen al door de termen meervoudig en integraal. Deze termen dreigen lege begrippen te worden en dus je moet specifiek maken wat je er mee bedoelt, bijvoorbeeld betere landbouw door integratie van water en bodem. Dat is een probleem van branding, en probleem van marketing is hoe je dit overdraagt aan het netwerk. Volgend jaar is het VN-jaar van de bodem, maar de bodem is niet het meest sexy. Wat voor verhaal ga je vertellen op tal van andere momenten en aan tal van doelgroepen om welke mensen mee te krijgen op het ‘meervoudige pad’? Een aantal antwoorden: 1) de doelgroep, 2) de boodschap, 3) de wortel, de verleiding 4) de stok, het rampenscenario, 5) de feiten, monitoring.

5a. Doelgroep

Marketing betekent onder meer goede informatievoorziening gericht op een duidelijke doelgroep, maar wie zijn dat? Bodemmens en mensen uit andere domeinen, zoals RO’ers, waterexperts, collega’s, externe belanghebbenden, burgers, marktpartijen, geïnteresseerde leken. Als momenteel 5% gevoelig is voor het verhaal, moet je dan niet de volgende 5% proberen te bereiken? Moet je ook burgers betrekken? Je kunt aan hen informatie verstrekken, laten zien wat er in de bodem gebeurt. Denk aan ondergrondse wandelingen: door de stad lopen en vertellen over ondergrondse objecten – zoals de rondleidingen tijdens de bouw van de Noord-Zuidlijn – blijken burgers erg interessant te vinden.

Lastige doelgroep zijn RO’ers. Als ze niet komen, moet je naar ze toe gaan, en als ze niet willen luisteren, moet je ze zelf het verhaal laten vertellen aan hun collega’s. Ook een lastige doelgroep zijn de waterschappen, die gericht zijn op

Van Mourik Broekmanweg 6
2628 XE Delft
Postbus 49
2600 AA Delft

www.tno.nl

T +31 88 866 30 00
F +31 88 866 30 10

Datum

28 oktober 2014

Onze referentie

<vnr-ext>

E-mail

mike.duijn@tno.nl

Doorkiesnummer

+31 88 866 82 96

Doorkiesfax

+31 15 269 54 69

Notitie

uitvoering en de kosten daarvan. Sommigen willen wel innoveren, maar meestal is het waterschap volgend. Hoe krijg je de koplopers onder hen mee? Binnen de waterschapswereld is nog geen grootschalige beweging te zien in de richting van méér meervoudige projecten, hoewel er wel goede voorbeelden zijn, zoals de Energiefabriek. Waterschappen zien in deze meervoudige projecten, afvalwaterzuivering in combinatie met energieproductie, een manier om in hun eigen energiebehoefte te voorzien. De Unie van Waterschappen lijkt ook langzaam te bewegen, o.a. door participatie in het Deltaplan Agrarisch Waterbeheer.

Nodig zijn beweging en massa om mensen te overtuigen dat de meervoudige benadering gaat werken; het project IJssel-Vechtdelta heeft nu de aandacht getrokken in Twente.

5b. De boodschap

Als je een campagne overweegt, dan is branding nodig en is het zoeken naar een slogan. In geval van de bodem valt dit niet mee, omdat deze 'alles en niks is'. Het gaat erom de boodschap te herhalen en goed te verpakken. Daarvoor is *framing* nodig, zodat mensen anders naar de bodem gaan kijken, bij voorkeur als een verschijnsel dat zich uitstekend leent voor het creëren van win – win – situaties. Daarvoor is bewijs en je kunt laten zien wat er gebeurt, maar is dat voldoende marketing? Idee is om de boodschap binnenste buiten te keren; dus niet 'de bodem is zo waardevol vanwege zijn functie voor water, natuur, energie, enzovoort', maar "geen schoon water zonder bodem, geen gezonde natuur zonder bodem, geen duurzame energie zonder bodem, geen gezond voedsel zonder gezonde bodem, enzovoort". We noemen dit framing door middel van het 'camouflagepak': het belang van de bodem 'verpakken' door het belang van een andere maatschappelijke en/of ruimtelijke functie, te benadrukken. Koppel de waarde van de bodem aan het waterbeheer en draag dit uit naar de volgende partij die hier iets mee kan, bijv. een waterschap. Dit is het camouflagepak van water, maar uiteindelijk gaat het om de bodem. Zo kunnen ook biodiversiteit, veiligheid, energie, zoet water en het waterbergend vermogen als camouflagepak dienen. Zo ontstaat via andere domeinen waarin mensen zich beter kunnen inleven, een strategie om mensen te wijzen op het belang van de bodem. Dit zou zelfs een massamedia-strategie in het Jaar van de Bodem kunnen zijn, maar het kan ook een op specifieke doelgroepen gerichte strategie zijn, bijvoorbeeld professionals die zich bezig houden met energievoorziening, natuur- en waterbeheer of landbouw.

De op doelgroepen gerichte strategie is sectoraal ingestoken, en leent zich ervoor om per sector de verdienmodellen duidelijk te maken, nieuwe manieren om rendement te halen. Mogelijk is om de concepten er uit te halen en

Van Mourik Broekmanweg 6
2628 XE Delft
Postbus 49
2600 AA Delft

www.tno.nl

T +31 88 866 30 00
F +31 88 866 30 10

Datum

28 oktober 2014

Onze referentie

<vnr-ext>

E-mail

mike.duijn@tno.nl

Doorkiesnummer

+31 88 866 82 96

Doorkiesfax

+31 15 269 54 69

overdraagbaar te maken, denk aan ontwateren via de ondergrond. Zo'n concept heeft waarde in een bepaald gebied, maar in een ander gebied moet dat anders uitgewerkt worden. Soms blijft dat wat abstract, en het is pas leuk als het heel concreet wordt, en dan wordt het maatwerk. Voor een dergelijke gedetailleerdere boodschap is plaats op momenten dat bodemprofessionals bij elkaar komen, en ook op momenten dat uiteenlopende partijen bijeen komen. Dan is er ook ruimte om de complexiteit rondom meervoudige opgaven over het voetlicht te brengen.

5c. De wortel, verleiding

Verleiding is nodig om mensen te laten kiezen voor een systeem dat veel meer oplevert. Dat vraagt om branding, een reclameboodschap. Soms is er weinig zendingsdrang, en het voordeel is verdwenen dat milieu een thema was. Het is enerzijds handig om kansen te benutten en om aan te sluiten op de beweging die gaande is, zoals op dit moment klimaatbestendigheid. Sluit aan op overheidsbeleid, waar de burgers zich druk om maken, en waar bedrijven zich op willen richten. Daarop kun je de bodemagenda richten, maar anderzijds dreigt de boodschap zo versnipperd te raken. We moeten in elk geval de positieve communicatie blijven voortzetten, totdat er een mogelijkheid is om je punt in te brengen, maar hoe breng je dat moment dichterbij?

Is bijvoorbeeld het toppunt van verleiding mogelijk, dat een betrokken partij inziet dat een goed resultaat, dat hij ook wil hebben, er zonder duurzaam bodemgebruik nooit was gekomen? Dan laat je heel sterk voelen *'what's in it for me'*. Boeren in de Gelderse Vallei krijgen een kringloopcertificaat en de verdienmodellen staan er achter op. Het moet mogelijk zijn om veel beter per individuele deelnemer te laten zien wat de meerwaarde is van een meervoudig project. Kies daarbij bewust een doelgroep die wel wil, en die te verleiden is om mee te doen; maak deze gevoelig voor kosten en baten. Begin je verhaal met de resultaten: "wat had je niet voor elkaar gekregen zonder de bodem". Blijf niet in het voorlichtingsverhaal hangen, en bied een handvat hoe het moet. Wat kan helpen is de metafoer van de tompoes³: icing (branding; het massamediale verhaal), pudding (de meervoudige concepten), bodem (als basis).

5d. De stok, rampenscenario

"In de bodem gebeurt nooit wat". De gemeente Zwolle heeft jaren geleden een 'bodemprijs' gewonnen, en de beleidsambtenaren moeten daarop nog steeds teren om de bodem ter discussie te kunnen stellen. Dat lukt vooral in

³ In een eerder SKB-project is de tompoes al eens als metafoer gebruikt om de relatie tussen de gebruiksfuncties in diepe ondergrond, de ondiepe ondergrond (bodem) en op maaiveld met elkaar in verband te brengen. Ook in dat project was meervoudigheid een centraal begrip.

Van Mourik Broekmanweg 6
2628 XE Delft
Postbus 49
2600 AA Delft

www.tno.nl

T +31 88 866 30 00
F +31 88 866 30 10

Datum

28 oktober 2014

Onze referentie

<vnr-ext>

E-mail

mike.duijn@tno.nl

Doorkiesnummer

+31 88 866 82 96

Doorkiesfax

+31 15 269 54 69

beleidsnotities. Stofstormen, de verzakking in de veendijk in Wilnis, aardbevingen Groningen. Incidenten en rampen kunnen de aandacht vestigen op een maatschappelijk thema, maar mensen zien vaak niet dat de bodem hierbij een hoofdrol speelt. Bij de discussie over schaliegaswinning en de mogelijke bedreiging daarvan voor de drinkwatervoorziening lijkt dit te werken. Ook het boemerangeffect – grootschalig verbruik van de bodem leidt tot onomkeerbare verschraling – kan helpen om de branding over het belang van de bodem te starten. De verschraling van de bodem als probleem voor de gewasteelt wordt zeker door bedrijven gezien, onder andere Oerlemans en Hak.

5e. De feiten, monitoring

Begin van marketing en branding zijn natuurlijk de feiten. Goede *fact sheets* van meervoudige projecten en de behaalde resultaten moeten uiteindelijk overtuigen. Benoem heel praktisch de voorbeelden en de baten. Geef met behulp van GIS een weergave van de bodem, houd een logboek bij hoe je met de bodem omgaat, en laat de resultaten zien. Breng de baten en risico's in beeld, druk die voor zover mogelijk uit in euro's. Het logboek en een bodemconditiescore laten samen zien wat de waarde is van de bodem en hoe die kan veranderen. Breng tegelijk in beeld welke sociale ontwikkelingen zich voltrekken in je netwerk, want belangrijk om ook te meten is of de omgeving in staat is om mee te werken, *governance capacity*.

6. Een Toekomstagenda voor de kennisontwikkeling en –overdracht Governance en Baten van de Bodem

Vooropgesteld dat er een uitdaging ligt om het gedachtengoed en de kennis die op het gebied van Governance en Baten van een Duurzame Ontwikkeling van de Ondergrond, te blijven onderhouden en te verspreiden, worden de volgende suggesties gedaan.

De Showcase als 'uithangbord' benutten

De terugkoppeling uit de Showcases laat zien dat er goede vorderingen zijn gemaakt, zowel in denken als in doen (kennis en kunde). Er ligt nog wel een uitdaging om de Showcases meer met elkaar te verbinden als het gaat om kennisuitwisseling en hand en span diensten. Wel is duidelijk dat elke Showcase op zich goed in staat is om kennis en hulp (advies, sparring) uit het SKB-netwerk te mobiliseren. Om de Showcases nog beter te benutten als 'uithangbord' voor SKB-kennis en –kunde, naar het brede bodemnetwerk zijn de volgende suggesties gedaan:

- Factsheets maken van de concepten, methoden en technieken die in de Showcases zijn ontwikkeld en toegepast (zie ook par. Communicatie);

Van Mourik Broekmanweg 6
2628 XE Delft
Postbus 49
2600 AA Delft

www.tno.nl

T +31 88 866 30 00
F +31 88 866 30 10

Datum

28 oktober 2014

Onze referentie

<vnr-ext>

E-mail

mike.duijn@tno.nl

Doorkiesnummer

+31 88 866 82 96

Doorkiesfax

+31 15 269 54 69

Notitie

- Een Roadshow organiseren waarin de Showcases (in verschillende regio's cq. voor verschillende doelgroepen) hun kennis en kunde over het voetlicht kunnen brengen;
- De Showcases nodigen niet-direct betrokkenen uit (burgers, professionals) om kennis te nemen van hun resultaten.

De Showcase-houders die bij deze KIS aanwezig zijn, blijken bereid te zijn om initiatieven vanuit SKB om haar kennis uit te dragen, te ondersteunen. De bovenstaande suggesties zijn mogelijkheden om deze steun in concrete acties om te zetten.

De agendering van de bodem continueren

Het agenderen van niet-voor de hand liggende (cq. niet actuele, niet urgente) thema's zoals bodembeheer is een universeel probleem. De problematiek is niet goed aanschouwelijk te maken en dat maakt blijvende aandacht voor bodem en ondergrond op de politieke en maatschappelijke agenda een lastige zaak. De koppeling aan thema's die wél als actueel of urgent worden beschouwd, is een goede strategie maar kan niet voldoende zijn. Een manier om de bodem concreet te agenderen is de keuze voor een specifiek thema ('motto') dat in meerdere gebieden aan de orde is. Op basis van een probleemanalyse in die gebieden, kunnen vervolgens partijen bijeen gebracht worden om daarover met elkaar in gesprek te gaan en afspraken te maken hoe daarmee aan de slag te gaan⁴. Daarnaast zal voortdurend gewerkt moeten worden aan een groter maatschappelijk bewustzijn voor het belang van de bodem (zie bijvoorbeeld de 'massamediale' aandacht voor waterbeheer). Een manier om dat te doen is door als SKB-netwerk een rol te gaan spelen in het Jaar van de Bodem (2015), een initiatief van o.a. BewustBodemGebruik.

De kracht van het opgebouwde netwerk inzetten

Het SKB-netwerk kan ingezet worden bij een aantal 'bodem-events', zoals de BodemBreed-conferentie, Down to Earth (www.down2earth.nu) en het Jaar van de Bodem. Van belang is dat het SKB-netwerk een goede propositie ontwikkelt waarmee de kennis – o.a. over Governance en Baten – goed overgebracht wordt.

De Showcases maken duidelijk dat het belang van krachtenvelden en netwerken niet onderschat mag worden bij het realiseren van bodemdoelstellingen. Al was het maar omdat het belang van bodem en ondergrond vaak het beste behartigd wordt door de koppeling met andere (ruimtelijke) functies, zoals waterbeheer, natuurontwikkeling, landbouw, recreatie, klimaatmitigatie en –adaptatie, etc. De

Van Mourik Broekmanweg 6
2628 XE Delft
Postbus 49
2600 AA Delft

www.tno.nl

T +31 88 866 30 00
F +31 88 866 30 10

Datum

28 oktober 2014

Onze referentie

<vnr-ext>

E-mail

mike.duijn@tno.nl

Doorkiesnummer

+31 88 866 82 96

Doorkiesfax

+31 15 269 54 69

⁴ Dat lijkt op een CoP-benadering.

Notitie

kunst is om krachtenvelden en netwerken effectief te (gaan) benutten. Het SKB-netwerk kan daarbij helpen omdat daarin vele partijen actief zijn ten behoeve van de (ruimtelijke) functies waaraan het belang van de bodem meegekoppeld kan worden. 'De bodemprofessional' kan zo iets brengen én halen. Een prominent voorbeeld zijn de waterschappen die gebiedsgericht werken aan het op orde houden van het watersysteem. Dat kan eigenlijk niet goed zonder oog te hebben voor de bijdrage die bodem en ondergrond daaraan leveren omdat het water- en bodemsysteem, inclusief grondwater, één systeem vormen. Waterschappen zijn wellicht de eerst aangewezen organisaties om de ontwikkelde kennis en kunde over Governance en Baten van een Duurzame Ontwikkeling van de Ondergrond, te blijven onderhouden.

Van Mourik Broekmanweg 6
2628 XE Delft
Postbus 49
2600 AA Delft

www.tno.nl

T +31 88 866 30 00
F +31 88 866 30 10

Datum

28 oktober 2014

Onze referentie

<vnr-ext>

E-mail

mike.duijn@tno.nl

Doorkiesnummer

+31 88 866 82 96

Doorkiesfax

+31 15 269 54 69

Concept