

Notitie

Datum : 21 augustus 2008
Projectnaam : Praktijkhandleiding sanering
Ons kenmerk : V076195abA7.jlv
Onderwerp : evaluatie leerpunten praktijkbegeleiding

In deze notitie gaan wij in op de leerpunten vanuit de praktijkbegeleiding. Per praktijk casus wordt een kort overzicht gegeven van de uitgevoerde activiteiten, de knelpunten uit de analysefase zijn samengevat in Bijlage I. Na de toelichting per casus worden de leerpunten en de aanbevelingen weergegeven. De opgenomen gegevens gekoppeld aan de bedrijfsnamen van de casussen zijn strikt vertrouwelijk, de overige algemene gegevens kunnen vrij gebruikt worden.

Casus 1, Franke Edelmetaal

De verhouding met het bevoegd gezag is direct na de signalering vanuit handhaving (afvoer grond zonder saneringsplan) hersteld door het doen van een legaliserende melding en het aangaan van een overleg. In het overleg is overeengekomen om de praktijksituatie te integreren in het aanstaande saneringsplan. In goed overleg met het bevoegd gezag is het saneringsplan opgesteld, ingediend en beschikt. In twee overlegmomenten is de grondtransactie tussen koper en verkoper (eigenaar en inrichtingshouder) voorbereid op het gebied van bodemverontreiniging, gebruik en verantwoordelijkheden. De aanwezige verontreiniging op het verkochte deel is middels een eigen saneringsplan beschikt. De verantwoordelijkheid voor de mobiele verontreiniging is bij de verkopende partij gelaten.

Casus 2, Van Veluw

De verontreinigingssituatie is omvangrijker dan gedacht, middels een ingeschakelde specialist voor CKW verontreinigingen wordt de verontreiniging in beeld gebracht. In een tweetal sessies wordt de verontreiniging op een duidelijke manier aan de ondernemer toegelicht waarbij tevens nadrukkelijk aandacht is besteed aan de saneringskosten, de ruimtelijke ordeningsaspecten (bestemming) en de transactie uit het verleden inclusief de gemaakte reservering. Vanuit de praktijkbegeleiding is tevens een overleg geweest met de direct betrokken buurman over de verontreiniging, gevolgen en plannen van de ondernemer. De verontreiniging is aangemeld voor de bedrijvenregeling op basis van de vele male grotere saneringskosten dan verrekend in de aankoop.



Casus 3, Metaal draaierij Sepers

Na een juridisch advies over de ontstane situatie zijn twee sessies belegd, één met de betrokken marktpartijen en één met het handhavend bevoegd gezag. Om de rechten van de ondernemer veilig te stellen is tevens ondersteund bij een bezwaarschrift tegen de dwangsom en het proces-verbaal. In overleg met de handhaver en vergunningverlener van rijkswaterstaat is een oplossing overeengekomen voor de Wbb melding en legalisatie van het grondverzet. Op deze manier zijn verdere juridische procedures voorkomen. Partijen zijn daarna gezamenlijk betrokken in de verdere planvorming voor de locatie, vanuit dit overleg zijn de verdere procedures opgestart. Vanuit het openbaar ministerie is de invordering van het proces-verbaal wel doorgezet. In de uiteindelijke zitting bij de rechtbank is de zaak geseponneerd.

Casus 4, Montihek

Voor de ondernemer is een overzicht gemaakt van de verschillende ontwikkelingsvarianten van het terrein inclusief de gevolgen juridisch, technisch en kosten. Dit model is in combinatie met de onderliggende stukken gebruikt bij de verkooponderhandelingen. In de laatste fase van de onderhandelingen zijn de wensen van de koper in het model gebracht om duidelijke afspraken contractueel vast te kunnen leggen.

Casus 5, Bosch Rexroth

Op basis van de resultaten van het specialistisch onderzoek naar de aard van de verontreiniging en het gedrag ervan op de locatie is in een tweetal (internationale met moederbedrijf) sessies een saneringsvisie opgesteld. Om duidelijkheid te krijgen over de mogelijkheden met betrekking tot de saneringsdoelstellingen is een historisch onderzoek uitgevoerd waarmee de "oudheid" van de verontreiniging aantoonbaar is gemaakt. In twee sessies met het bevoegd gezag zijn de resultaten besproken en is er een principiële overeenstemming over de saneringsaanpak, zijnde een raamsaneringsplan waarbinnen uitsluitend de doelstellingen en de eindtermijn zijn vastgesteld maar de fases vrij aan kunnen sluiten bij de ondernemingspraktijk. In de lijn van de BUS/RUS systematiek is een raamsaneringsprocedure opgesteld waaraan de ondernemer zich conformeert richting bevoegd gezag.



Leerpunten en aanbevelingen

Het project van waaruit de praktijkbegeleiding is uitgevoerd heeft betrekking op de metaalbranche. De metaalbranche is een typische MKB-branche met ruim 98% MKB bedrijven. De ervaringen uit het project zijn vaker typisch voor MKB (maakindustrie) bedrijven dan voor specifiek metaal. De leerpunten zoals hieronder opgenomen zijn dan ook zonder meer toepasbaar in vergelijkbare branches, hierbij denken wij met name aan kunststof, automobiel, bouw- en hout, grafische bedrijven en textiel.

Overzicht & ondernemersbelang

Het ontbreekt de mkb-ondernemer aan specifieke kennis op het gebied van bodem, dit kennisgebrek moet effectiever door de adviseur worden ingevuld. In de praktijkcasussen komt het veelvuldig voor dat de adviseur alleen de specialistische kennis inbrengt en technisch inhoudelijk over bodem adviseert. Het feitelijk toepassen van deze kennis vanuit het ondernemersbelang ontbreekt waardoor uiteindelijk de ondernemer ongefundeerde keuzes maakt of zou moeten maken (in veel gevallen stelt de ondernemer de besluitvorming uit). Centraal zou altijd moeten staan dat bodemonderzoek en technisch advies uitsluitend een middel voor de ondernemer en nooit een doel is.

Branche kennis

Voor het geven van een goed bodemadvies is het van belang om kennis te hebben van de branche waarbinnen de ondernemer opereert (danwel waarbinnen de verontreiniging is ontstaan). De relatie tussen de oorzaak en de omvang van de verontreiniging is zeer sterk, uiteraard in relatie met de bodemopbouw. Bij het in kaart brengen van de verontreiniging moet deze relatie een grotere rol in de strategie spelen. Enerzijds technisch inhoudelijk (besparen onderzoekskosten, beter onderzoek) en anderzijds om de ondernemer beter te betrekken bij het onderzoek wat meer draagvlak tot gevolg heeft.

Communicatie

In alle behandelde casussen is communicatie essentieel gebleken. Communicatie is het sleutelbegrip in elke praktijkbegeleiding geweest. In een aantal gevallen is de gebrekkige communicatie tussen opdrachtgever en adviseur de oorzaak van een ontspoord traject, in ander gevallen de communicatie van en naar het bevoegd gezag. In nagenoeg alle communicatiestoringen zijn de betrokken partijen zich niet bewust van hun eigen aandeel in deze storing. Een eenvoudig communicatiemodel per adviestraject, in het geval van het project de casus, blijkt voldoende om problemen te duiden en bij inzet in een vroeg stadium te voorkomen.

Juridische kennis

Te veel adviseurs binnen het vakgebied bodem hebben relatief weinig kennis van de regelgeving en de jurisprudentie. In een aantal gevallen blijkt de beperkte kennis problematisch. Het kennisgebrek leidt tot onvolledige adviezen. De belangrijkste kennisleemtes die in het kader van dit project geconstateerd zijn, betreffen:

- Interpretatie Wet bodembescherming met betrekking tot meldingen, gevallen & grondverzet;



- Inhoud en juridische status van provinciaal en gemeentelijk beleid;
- Wet ruimtelijke ordening, bestemmingen en ontwikkelingen hiervan in relatie tot bodem;
- Jurisprudentie;
- Wet verontreiniging oppervlaktewateren in relatie tot grondverzet rivierbed;
- Relatie tussen bouwstoffenbesluit (inmiddels besluit bodemkwaliteit) en Wet bodembescherming;
- Verschil tussen beleid en regelgeving “oude” en “nieuwe “ gevallen bodemverontreiniging;

Consistentie & Vertrouwen

In alle casussen valt direct de grote mate van “adviseurrolatie” op. In geen enkel geval wordt het gehele proces van onderzoek, advies en oplossing van het probleem door dezelfde adviseur en/of adviesbureau uitgevoerd. De onderzoeks- en saneringsmarkt is, geheel onterecht, een sterke prijs-concurrentie markt geworden. Alle binnen deze markt opererende actoren hebben hier, nagenoeg in gelijke mate, een belangrijke bijdrage in. Voor een succesvol adviestraject is consistentie van dossierkennis van belang. Ook wederzijds vertrouwen tussen opdrachtgever en adviseur is noodzakelijk voor het succesvol oplossen van bodemproblemen.

Aanbevelingen

De bodembranche heeft, mede door het SIKB, een belangrijke ontwikkeling doorgemaakt in de uniformering en de professionalisering van de uitvoering van bodemonderzoek en – sanering. Deze ontwikkeling is sterk gericht op de technisch inhoudelijke aspecten en standaardisatie van werkwijzen. De borging van het kwaliteitsniveau van deze aspecten is uiteraard essentieel en relevant voor de (relatief jonge) branche. Uit de praktijk blijkt echter ook de borging van andere aspecten binnen het vakgebied essentieel. Wij adviseren dan ook om in de kwaliteitsborging vanuit SIKB nadrukkelijk aandacht te besteden aan:

- Juridische kennis naar aard en omvang van het traject;
- Standaard communicatiemodel met taken en verantwoordelijkheden;
- Standaardisatie van offerteposten voor verschillende trajecten met als doel helderheid over het adviesbudget;
- Algemene “milieu- en bouwkennis” om zicht op het ondernemersdoel te houden, met name van belang, ruimtelijke ordening, besluit bodemkwaliteit, wet milieubeheer, Wet verontreiniging oppervlaktewateren, Woningwet.

Brancheverenigingen hebben in veel gevallen, eventueel samen met de stichtingen BSB of organisaties als het bodemcentrum, de relevante data in huis om branchespecifiek uitspraken te kunnen doen over de risico's op bodemverontreiniging vanuit de historie en de gemiddelde omvang of specifieke kenmerken van procesgerelateerde verontreinigingen. Deze kennis moet ontsloten en ingezet worden ten dienste van de achterban.

Ondernemers moeten zich er bewust van zijn dat zij (over het algemeen) volstrekt ondeskundige opdrachtgevers zijn op het gebied van bodem. Deze vorm van opdrachtgeverschap brengt een groot aantal risico's met zich mee, bewustwording van deze risico's is noodzakelijk om tot goede



keuzes te komen. Het is van belang om middels de keuze van adviseur(s) zoveel mogelijk risico's af te dekken. Zodra de risico's duidelijk gemaakt kunnen worden kunnen ook de kosten voor een goed advies op waarde geschat worden door de ondernemer. Het SKB kan in de kennisoverdracht meer aandacht besteden aan deze componenten binnen voorbeeldprojecten, welke keuzes heeft een ondernemer waarom gemaakt, welke risico's heeft hij afgewogen en welke kosten heeft hij verantwoord gemaakt. Door deze vorm van kennisoverdracht worden de adviseurs meer getraind in het communiceren over deze aspecten naar opdrachtgevers.

In de casussen van dit project heeft de praktijkbegeleider feitelijk de rol van projectleider overgenomen van de opdrachtgever en/of diens adviseur. De praktijkbegeleider heeft dit in alle gevallen geheel onafhankelijk kunnen doen. Uit de casussen is gebleken dat dit essentieel is voor het succes van een traject, het is de taak van de projectleider om het ondernemersbelang boven het commerciële belang van het eigen bedrijf te plaatsen. Adviseurs binnen de branche moeten getraind worden om dit ook daadwerkelijk vorm te geven binnen het adviestraject. Alleen op die manier kan er een consistente adviesrelatie met de opdrachtgever ontstaan wat uiteraard ook (op lange termijn) bijdraagt aan het commerciële succes van het eigen bureau.

Stichting Adviescentrum Metaal

mw. ing. J.B. Levels-Vermeer