

Case Zeeland

Inhoudsopgave

1. Introductie	2
2. Case Gebiedsontwikkeling Oost Zeeuws-Vlaanderen (OZV)	3
3. Procesverloop	4
4. Adviezen	5
4.1. Inhoudelijk	5
4.2. Proces	7

1. Introductie

De case gebiedsontwikkeling Oost Zeeuws-Vlaanderen is in Zeeland gebruikt om vroeg in een proces te verkennen wat de betekenis kan zijn van samenwerking tussen de afdeling Milieuhygiëne (MHY) en de afdeling Gebiedsontwikkeling (GBO). De samenwerking spitst zich toe op de betekenis van informatie over bodem en ondergrond in het werk van gebiedsontwikkeling. Beide afdelingen maken onderdeel uit van de directie Ruimte, Water en Milieu. Ondanks hun organisatorische en fysieke nabijheid hebben ze relatief weinig ervaring in samenwerking binnen projecten. Deels komt dit doordat de afdeling GBO een jonge afdeling is. De afdeling komt voort uit een afdeling Ruimtelijke Ontwikkeling. Het werk van deze afdeling is sterk gericht op projectontwikkeling en -uitvoering op gebiedsniveau. Het werk wordt verricht door praktisch en pragmatisch opererende mensen. Haalbaarheid en betaalbaarheid (kosten en baten) spelen een belangrijke rol in het werk van de afdeling. De case Bodem4Gebieden is voor de afdeling een kans om te verkennen wat de meerwaarde van een vroege inbreng vanuit bodem (ondergrond) voor het eigen werk kan betekenen.

De afdeling MHY, in het bijzonder de mensen die werkzaam zijn binnen het werkveld bodem, is sterk gedreven door een verbreding van het (traditionele) bodembeleid. De ontwikkeling van een Zeeuws bodemvenster is daarin een belangrijk instrument. In dat kader zijn ze proactief op zoek naar samenwerking extern met partijen als de Zeeuwse waterschappen, de gemeenten, Dienst Landelijk Gebied, maatschappelijke organisaties en private partijen (bijv. op het gebied van warmtekoudeopslag WKO), maar ook intern binnen de provinciale organisatie. Het project Bodem4Gebieden is voor de afdeling MHY een handig middel om scherper op het netvlies te krijgen wat interne klanten wensen en met welke vragen zij bezig zijn. Hierbij gaat het om zowel het afstemmen van eigen aanbod hierop als het laten doorwerken van reeds beschikbare kennis en informatie.

2. Case Gebiedsontwikkeling Oost Zeeuws-Vlaanderen (OZV)

In tegenstelling tot veel andere provincies kent Zeeland niet het fenomeen om (integrale) gebiedsvisies op te stellen. Er wordt vooral projectmatig gewerkt. In Oost Zeeuws-Vlaanderen speelt een aantal projecten waarbij het ontwikkelingsstadium verschilt. Soms helemaal aan het begin in de vorm van een eerste ideeën; een aantal al wat verder in de richting van creëren van een uitvoeringsorganisatie om het project te verwezenlijken. In de case is er voor gekozen om op het niveau van het gehele gebied de dialoog te hebben over de betekenis van de bodem voor gebiedsontwikkeling. Voordeel van een dergelijke aanpak is dat vele aspecten aan de orde komen en "projecteigenaren" vanuit GBO zo makkelijk kunnen beoordelen c.q. het gesprek kunnen aangaan wat voor hun specifieke projecten betekenis kan hebben. Verwijzingen naar vergelijkbare situaties/cases elders in Zeeland kunnen eveneens vrij eenvoudig worden ingebracht omdat de scope van de verkenning breed is. De projecten die aan de orde zijn lopen uiteen van Groeve Nieuw Namen (aardkundige waarden), de grensoverschrijdende gebiedsverkenning Hulst – Beveren (integraal), Gebiedsontwikkeling Perkpolder (is al vastgesteld bestemmingsplan voor wonen, recreatie en natuurontwikkeling), ecologische verbindingzones, ruimte voor waterberging in combinatie met natuurontwikkeling (De Putting Hengstdijk), infrastructuur (Tunnel Sluiskil), etc.

De brede scope heeft verder als voordeel dat inzichten makkelijk vertaald kunnen worden naar de dagelijkse praktijk van mensen met vragen als: welke bodemaspecten kunnen relevant zijn bij de aankoop van grond te gebruiken bij grondruil met landbouwbedrijven en welke ondergrondaspecten zijn relevant bij de bepaling van verstedelijkingsrichtingen?



3. Procesverloop

Het proces is opgebouwd rond werksessies met MHY en GBO waarin de interactie tussen vraag naar en aanbod van ondergrondinformatie voor de case OZV centraal staat. Alvorens die werksessies uit te kunnen voeren heeft eerst een startbijeenkomst plaatsgevonden op 31 okt. 2008. In die bijeenkomst zijn eerdere ervaringen van samenwerking tussen beide afdelingen en in projecten waaraan beide afdelingen deelnemen aan de orde geweest, is de aanpak van het project besproken en is de een keuze gemaakt voor een geschikte case.

Op 5 februari 2009 vond de 1^e werksessie plaats. Deze was gericht op de samenstelling van een bodemagenda en op het in beeld krijgen van de informatievraag en de informatiebehoefte. Bij deze sessie was ook de afdeling water vertegenwoordigd.

De 2^e werksessie heeft op 17 april plaats gevonden, nadat deze een week van te voren was doorgesproken met de afdeling MHY. In deze sessie werd het beschikbare kaartmateriaal vanuit MHY gepresenteerd als invulling van de vraag naar informatie uit werksessie 1. Tevens werden verduidelijkende en aanvullende vragen vanuit GBO beantwoord en afspraken gemaakt voor de opstelling van eindkaarten.

Om efficiënt te werken is er voor gekozen de ontwikkeling van de eindkaarten te koppelen aan het proces van het Zeeuws Bodemvenster. De capaciteit van de afdeling verantwoordelijk voor geo-informatie speelde hierbij eveneens een rol.

De sfeer in de werksessie was open en collegiaal. Er is gewerkt vanuit de instelling 'we gaan dit verkennen en we maken er het beste van'. Vanuit GBO was er vanaf het begin oog om voldoende mensen aanwezig te hebben, die een breed spectrum aan onderwerpen bestrijken. In de werksessie werd vanuit GBO ook duidelijk waardering en vertrouwen uitgesproken voor de deskundigheid vanuit MHY en het opgeleverde materiaal. Wel bestaat de neiging om de mensen van MHY vooral te laten vertellen wat voor materiaal er is en waarom dat relevant is. De afdeling MHY zag ook kans om het eigen verhaal te vertellen en beschikt over voldoende vaardigheid om dit overtuigend te doen en relaties te leggen naar het werk van GBO. Ook vanuit MHY is er oog voor verbreding door in 2^e werksessie andere collega's uit te nodigen.

In het proces is wat weinig de bal teruggedigd bij GBO: wat willen jullie nu precies en wat moet je daarom (van de ondergrond) weten? Dit was lastig gezien stadium van de projecten in OZV en het ontbreken van een hoge urgentie (maatschappelijk en politiek) bij veel projecten.

4. Adviezen

4.1. Inhoudelijk

a. Gezien de ruimtelijke ontwikkelingen in Zeeland is een selectief aantal agendapunten binnen de provincie relevant. Wat de bodem betreft is een gerichtheid gewenst op cultuurhistorie (incl. archeologie en aardkunde), bodemkwaliteit, waterbeheer, geschiktheid stedelijke uitbreiding en enkele onderwerpen waar kosten en baten snel zichtbaar te maken zijn. Daarbij gaat het vooral om WKO (ook vanuit marktpartijen een belangrijk item), grondverzet en aankoop van landbouwgrond.

Een breed thema als Ruimtelijke Kwaliteit is eveneens een relevant agendapunt. Vanuit de bodem kan hieraan bijgedragen worden door informatie die zich richt op de ecologische en cultuurhistorische hoofdstructuren. Dit geldt zeker voor het landelijk gebied. In stedelijke gebieden zal informatie relevant voor ondergronds ruimtegebruik een rol spelen.

b. Voer vroeg in verkenningsfase van projecten een Quick Scan uit van bodemaspecten die informatie verschaft over aspecten geschiktheid en risico's. Afhankelijk van het type project kan de invulling van geschiktheid en risico's verschillen.

Bij geschiktheid is vooral te denken aan geschiktheid voor verstedelijking, geschiktheid voor WKO en geschiktheid voor mariene teelten. Bij het in beeld brengen van de grootste/potentiële risico's verbonden aan de ondergrond gaat het o.a. om verontreiniging en niet gesprongen explosieven. Het indicatieve karakter van een Quick Scan dient benadrukt te worden in dit stadium van het proces.

c. Lever kaartmateriaal met legenda-eenheden in termen van de klant. Voor levering aan GBO betekent dit dat een vertaling in termen van kosten en baten (euro's) heeft plaatsgevonden dan wel relatief makkelijk kan. Dit kan ook in termen van meer of minder kosten/baten. Presenteer de kaarten (face tot face).

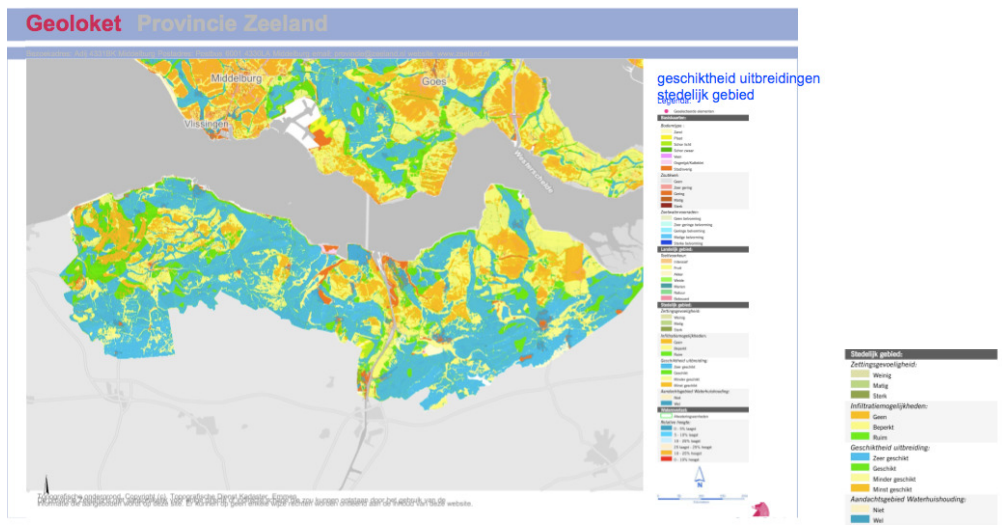
d. Combinatiekaarten

Er bestaat vroeg in het proces behoefte aan een beperkt aantal geschiktheidskaarten (zie b.) Andere relevante combinatiekaarten zijn een cultuurhistorische waarderingskaart en een kaart die relevante informatie bevat voor aankoop van landbouwgrond.

e. Kaarten

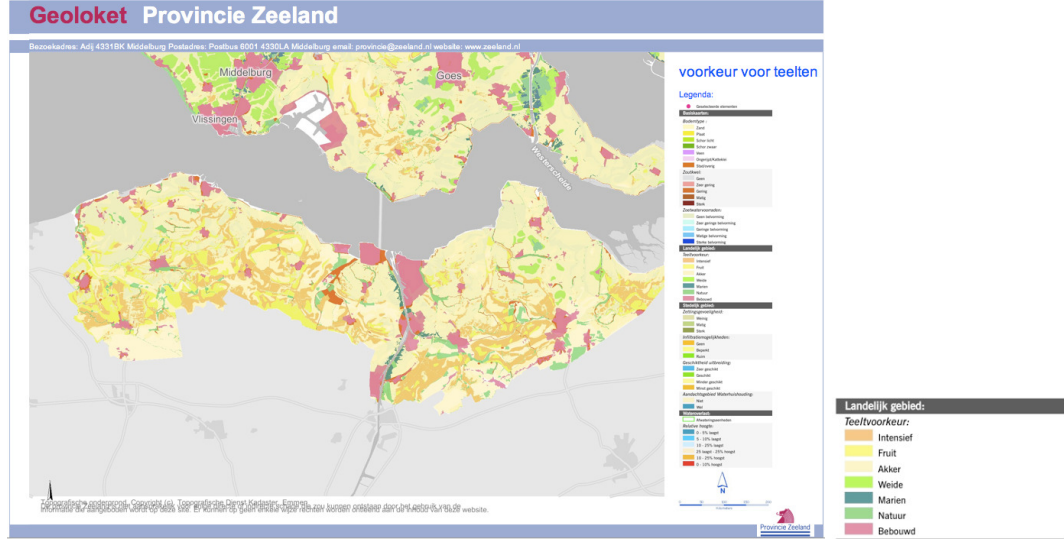
De levering van definitieve kaarten combineert de provincie Zeeland met de ontwikkeling van het Zeeuws Bodemvenster waarin deze kaarten een plaats krijgen. Efficiënte omgaan met tijd en mensen is hierin een belangrijke overweging. Gevolg hiervan is dat tot de verschijning van dit rapport slechts een beperkt aantal kaarten beschikbaar is gekomen. We volstaan hier met enkele voorbeelden.

Als voorbeeld van de levering van kaarten wordt hierbij de geschiktheid uitbreidingen stedelijk gebied gepresenteerd. Deze kaart komt ook voor op het Geoloket van de provincie Zeeland, en is uitgebreid aan de orde geweest in de workshop.



In eerste instantie lijkt deze kaart goed bruikbaar, maar gedurende de workshop blijkt toch dat er behoefte aan context voor deze kaart is. De discussie spitst zich toe op de context waarbinnen deze kaart gelezen moet worden: Na uitleg van deze kaart (beperkte evaluatie, slechts op grond van fysische/bodemfysische kenmerken) is een kansenkaart voor stedelijke uitbreiding gemaakt. De interpretatie van deze kaart is, gegeven de toelichting, duidelijk. Zonder de toelichting zou de kaart aanleiding kunnen geven tot verkeerde/te ver reikende conclusies.

Een volgend voorbeeld is de kaart 'Teeltvoorkeuren'.



Uit de discussies rondom deze kaart komt naar voren dat het kaartbeeld onduidelijk is: gaat het om actuele teelten of om gewenste/mogelijke teelten? Als het gaat om gewenste teeltvoorkeuren, waarop zijn deze voorkeuren dan gebaseerd? Wat wil het zeggen als er een verschil bestaat tussen de teeltvoorkeur zoals weergegeven op deze kaart en de actuele teelt? Zou de boer moeten overschakelen op de teeltvoorkeur? Zou er beleid gevoerd moeten worden om meer richting de teeltvoorkeuren te gaan?

In de discussie is duidelijk dat het om een gecombineerde kansenkaart gaat: voor een aantal teelten is de teeltpotentie bepaald op basis van fysische en bodemkundige kenmerken. Vervolgens is aan elke locatie die teelt als teeltvoorkeur toegekend waarvan de potentie het hoogste is. De onderliggende werkwijze en de interpretatie van een dergelijke kaart zijn niet erg eenduidig.

Enkele van de teeltvoorkeuren zijn beleidsmatig erg relevant: de teeltvoorkeur voor zilte teelten geeft onderbouwing bij een aantal beleidsvragen. Zou het voor deze discussies helderder zijn om een (enkelvoudige) kansenkaart voor die specifieke teelt te maken?

Op basis van deze discussies wordt in Zeeland ook een nieuwe versie van deze kaarten gemaakt. Deze nieuwe versies zijn ten tijde van de rapportage nog niet beschikbaar.

4.2. Proces

Bij onderstaande adviezen is tussen haakjes de meest aangesproken partij vermeld.

Spelers en procesvoortgang

- Ga na waar in het proces je zit omdat dit sterk de speelruimte bepaalt evenals de aard en kwaliteit van de aan te leveren informatie. (MHY en GBO)
- Hou het proces gericht op inhoud. Dat geldt zeker vroeg in het proces waar de mogelijkheid bestaat om alle onderwerpen die betekenis kunnen hebben bespreekbaar te maken. In de inhoud zit je onderscheidend vermogen en op grond daarvan moet je interessant zijn voor een ander. Zorg ervoor dat je aantrekkelijk bent/blijft (MHY)
- Onderwerpen als water en natuur zitten dicht bij bodem. Aansluiting met die thema's is relatief makkelijk. Dit is ook een middel om te "verbreden" voor bodem en bij andere afdelingen aansluiting te vinden (bijv. bij Ruimte en GBO waar de afdeling Water en Natuur intensiever contact mee heeft) (MHY).
- Ga met de afdeling Ruimte eenzelfde traject in als met GBO in dit project. Zij zitten in wat grotere gebiedstrajecten en visietrajecten vaak eerder in het proces dan GBO. Bodem kan daardoor eerder verankerd worden (MHY).

Wie heeft het initiatief

- Neem voldoende tijd om GBO meer te verleiden tot uitspraken over wat ze willen en daarvoor nodig hebben: ze moeten met de billen bloot. Als er nog geen helder beeld over inhoudelijke ambities is, zal de vraag naar informatie breder zijn en is het samenwerkingsproces aan te grijpen om stappen te zetten naar inhoudelijke focus. Dit biedt ook ruimte aan MHY om "eigen" agendapunten in te brengen. (MHY)
- Bedenk als vrager naar informatie dat de aanbiedende partij beter werk kan leveren als de vraag en de context duidelijker is. Een investering hierin levert in het samenwerkingproces op termijn flink winst op. Sta daarbij ook open voor c.q. daag de aanbiedende partij ook uit om aan te geven wat zij relevant vinden en waarom (GBO)
- Pas op dat de bewijslast waarom iets relevant is niet alleen bij MHY komt. Zoek naar gemeenschappelijk doelen, die veelal in de politieke en maatschappelijke urgenties te vinden zijn. Die gemeenschappelijke agenda maakt het ook mogelijk om pro actief bodemonderwerpen te agenderen in andere velden (GBO en MHY) .

Kaarten en verhalen

- Met kaarten alleen kom je er niet. Er hoort een verhaal bij. Bedenk dat RO'ers al snel alleen met de kaart aan de slag gaan omdat ze zichzelf voldoende vaardig vinden om die te interpreteren/gebruiken (MHY).
- Voorkom dat MHY alleen kaartenleverancier wordt voor GBO en er verder geen gesprek plaats vindt. Stimuleer feedback bij levering van informatie. Dit leidt tot betere inhoudelijke resultaten en tot een beter onderling contact. Het kan daarbij helpen om te werken met "tussenproducten" (GBO)

- GBO wil graag veel kaarten. Prima, maar zorg voor verleiding om tot dialoog te komen. Bijvoorbeeld door "tussenproducten", reclame voor kaarten in ontwikkeling, kaarten voor andere gebieden met vergelijkbare vraagstelling, tot essentie/hoofdpunten teruggebrachte kaarten (indicatief), (MHY)
- Geef kaartenmakers (afd. Geo-Informatie) een plek in deze trajecten. Zij vormen vaak het kritieke (tijds)pad en krijgen door participatie beter inzicht in wensen van klanten (MHY).