

aan Uitvoeringsprogramma Bodemconvenant (UP)  
van TTE Consultants (Arne Alphenaar en Siebe Vrieswijk) en 3Dimensies (Reinder Slager)

datum 26 april 2012

onderwerp Verslag 'Inspiratiedag afkoop en contractering GGB'

projectnummer C11081

### Achtergrond

In opdracht van AgentschapNL / Uitvoeringsprogramma Convenant Bodem organiseerden TTE Consultants en 3Dimensies op 1 maart 2012 de inspiratiedag 'Afkoop en contractering gebiedsgericht grondwaterbeheer (GGB)'. Deze dag stond in het teken van praktijkervaringen met afkoop en contractering bij GGB. De dag werd bezocht door ruim 40 belangstellenden.

GGB staat nog in de kinderschoenen, de praktijk bestaat uit 'learning on the job'. Enkele koplopers doen momenteel praktijkervaring op en ontwikkelen kennis over ondermeer afkoop en contractering. Wat zijn hun ervaringen, wat kunnen de koplopers van elkaar leren en welke lessen willen zij meegeven aan de groep 'fast followers', gemeenten die in de nabije toekomst ook een start gaan maken met GGB? Deze vragen stonden centraal op deze dag. Met in de ochtend het accent op uitwisseling van 'kennis en ervaring', 'samenwerking' tijdens de lunch en 'inspiratie en kansen' tijdens het middagdeel.



### Uitwisselen kennis en ervaring

De ochtendsessie stond in het licht van de achtergronden van GGB. De discussie werd gevoerd aan de hand van drie vragen:

#### Waarom en wat: aanleiding en doel

GGB staat nog in de kinderschoenen. Een groepje koplopers heeft daadwerkelijk ervaring opgedaan met afkoop en contractering. De vraag 'waarom en wat' werd door de deelnemers dan ook generieker opgepakt: aanleiding en doel om te komen tot GGB.

Ook op deze vraag bestaat geen pasklaar antwoord. Uit de discussie bleek dat er voor GGB een duidelijke aanleiding nodig is. Duidelijk werd dat GGB geen doel op zich is. GGB is slechts een middel om een doel na te streven. Ofwel de gedachte dat de huidige aanpak van verontreinigingen inefficiënt is, terwijl de verontreinigingen het gewenste gebruik van de ondergrond in de weg staat. Vanuit deze gedachte zijn twee sporen te identificeren: (1) de gebruiker betaalt (mogelijk maken gewenst gebruik) en (2) de vervuiler betaalt (efficiëntere aanpak grondwaterverontreinigingen).

### Hoe afkopen: motivatie

De discussie over hoe vorm te geven aan afkopen en contracteren spitste zich toe op publiek- en privaatrechtelijke overeenkomsten. Eigenlijk een verlengde van de eerste discussievraag omdat deze toespitsing zich vooral richt op de vraag: wat wil je afkopen?

Vanuit de discussie bleek dat het antwoord op deze vraag sterk bepaald wordt door de betrokken partijen. Zijn bijvoorbeeld bedrijven betrokken die historisch gezien verantwoordelijk zijn voor sanering van verontreinigd grondwater? Drijfveer voor deze bedrijven voor deelname aan GGB is de mogelijkheid om de 'erfenis uit het verleden' uit de boeken te krijgen. Bijvoorbeeld door publiekrechtelijke vrijwaring van toekomstige saneringsverplichtingen. De vraag is of zij daarmee ook hun privaatrechtelijke verantwoordelijkheid afkopen. Bijvoorbeeld mogelijke claims vanuit private partijen (particulieren, bedrijven, etc.) als gevolg van veroorzaakte verontreinigingen? De discussie richt zich op de vraag of er private of publieke partijen zijn die (als gebiedsbeheerder) zowel de publiek- als privaatrechtelijke verantwoordelijkheden in het kader van GGB over kunnen nemen.

Terugkerend element in de discussie is dat er inzicht in bedrijfsprocessen (van de deelnemende bedrijven) nodig is. Wát is de motivatie van bedrijven om deel te nemen aan GGB, wat levert een bedrijf daadwerkelijk meerwaarde op. Die kennis is noodzakelijk om effectief invulling te geven aan GGB. Oftewel, ga eens wat vaker praten met het bedrijf in uw potentiële GGB gebied.

Overigens biedt bijlage 4 van het rapport "[Handreiking t.b.v. gebiedsgericht beheer van verontreinigd grondwater](#)" aanknopingspunten.

### Gedeelde constatering:

Ieder voorbeeld van GGB is te beschouwen als een uniek project. Dat maakt het lastig om te zeggen 'dat zouden we een volgende keer anders (beter) gaan doen'. GGB is het resultaat van een gevoerd proces. Een (vaak langdurig) proces dat nodig is om met alle partijen tot een gedragen oplossingsrichting te komen.



## Lunch

Zonder onderhandeling geen belegde boterham. De lunch stond in het teken van onderhandelen. De kleur van de badge bepaalde wat de deelnemers kregen: een dienblad met glazen melk, zes broodjes kaas, zes broodjes zalm, etc. Een gevarieerde lunch? Dan moet je op zoek naar een onderhandelingspartner. Met een goed gevulde maag gingen de deelnemers het middagprogramma in. Onderhandelingen dus geslaagd.

## Inspiratie en kansen

Tijdens het middagprogramma stonden 'inspiratie en kansen' centraal. Aan de hand van inleidingen van Han Wiendels (Herstructurering maatschappij Overijssel) en Lian Poortvliet (landsadvocaat werd in het middagprogramma over concrete kansen gediscussieerd

In de presentatie van Han stond het succesvol herontwikkeling van bedrijventerreinen centraal. Net als bij GGB bestaat ook voor herontwikkelen geen pasklaar recept. Herontwikkelen is maatwerk. Daar waar grondwaterverontreinigingen een rol spelen kan GGB deel uitmaken van dit maatwerk. Afkoop en contractering wordt dan onderdeel van de businesscase 'herontwikkeling'.



Lian presenteerde de voordelen van afkoop. Welke drijfveren hebben bedrijven en overheden voor deelname aan GGB? Ook in deze presentatie aandacht voor kansen, mogelijkheden en verantwoordelijkheden t.a.v. publiek- en privaatrechtelijke vrijwaring. De conclusie: als je weet waarom je het doet heeft afkoop eigenlijk geen nadelen. Ook wet- en regelgeving legt geen beperkingen op.



## Conclusie

Afkoop, contractering en andere financiële instrumenten rond GGB staan zeer in de belangstelling. Bijna alle aanwezigen hebben er hoge verwachtingen van. Ze willen in een eventueel vervolg graag nog meer van elkaar leren. Ingaan op specifieke ervaringen, en daarover discussiëren. Wat betreft het leren van elkaar, het vinden van elkaar kan de dan als zeer geslaagd worden beschouwd. Het vraagt naar meer. De hoop van sommigen dat er een eenduidige aanpak zou kunnen worden geformuleerd met betrekking tot financiering, afkoop en subsidiëring zullen gedeeltelijk tevreden zijn. Er was (bijna) consensus rond de wenselijkheid van generieke procesafspraken: een soort checklist rond de financiële en juridische aspecten van GGB. Wat betreft een meer normatieve, technische standaardaanpak was de mening ook vrijwel unaniem. GGB is bij uitstek maatwerk. Het is niet mogelijk om dit in een landelijk protocol vast te leggen.

