



Inleidend

In 2015 heeft een aantal inspirerende bijeenkomsten plaatsgevonden in Zwolle en Vianen, gericht op innovatie op het gebied van financiering en samenwerking in de watersector. Zowel Zwolle als Vianen hebben potentieel flinke wateropgaven in delen van hun centrum/gemeente.

Deze bijeenkomsten zijn georganiseerd door het Watertorenberaad en stoelen op de intentieovereenkomsten die partijen met het ministerie van I&M hebben afgesloten en vormgegeven hebben in een blue deal. Van de deelnemende gemeenten is gestart met projecten in Zwolle en Vianen die handvatten boden voor de discussies die plaatsvonden. Die dialoog die op beide plaatsen ontstond ging over de uitdagingen rond innovatie op het gebied van ontwerp, samenwerking en financiering rond klimaatadaptatie in de stad.

Zoals het hoort bij discussies en werksessies over vernieuwende thema's en innovatie, was het bij vlagen behoorlijk zoeken naar rode lijnen, thematiek en "haakjes" om de discussie verder te brengen. Toch is er veel geleerd - zeker ook als we terugkijken naar wat er verzameld is aan informatie, verslagen en presentaties. Er is een aantal waardevolle lessen te trekken uit de voorbije periode en uit de gezamenlijkheid van de sessies in Zwolle en Vianen. Die lessen vormen een eindpunt van de huidige verkenningen, maar vormen bovenal een beginpunt voor vervolg. Want veel van de lessen zijn "pointers": richtinggevend denken dat verdieping en actie vergt .

Die verdieping zoeken we tijdens de leertafels die plaatsvinden op 3 maart. Daar zullen we ook in beeld moeten krijgen welke actie er volgt uit de verdieping. Actie om tot meer vernieuwende inzet te komen op de aanpak van binnenstedelijke waterproblematiek en klimaatadaptieve maatregelen.

Negen lessen

Belangrijke lessen uit de afgelopen trajecten omvatten onder andere:

1. Bewustwording is alles.

Bij waardebeoordeling van een opstal of een gebied wordt nog nauwelijks gekeken naar overstromingsgevaar of potentie van wateroverlast. Dit is het ultieme bewijs van het feit dat er nog veel te weinig bewustzijn is als het gaat om risico's van wateroverlast en het gevaar van ondermaatse waterveiligheid. Ook bij nieuwe ontwikkelingen en nieuwe wijken, zelfs waar ingezet wordt op participatieve ontwikkeling van een gebied, wordt vaak niet of nauwelijks gekeken naar wateroverlast als belangrijk thema. Bij nieuwbouw is men hier overigens verder mee dan bij transformatie in de bestaande stad. (Denk aan onderscheid nieuwbouw: Hoef en Haag (meegenomen) en bestaande stad: Helsdingen (nog op te pakken) in Vianen. Bewustwording is de startmotor richting een proces waarin het belang van klimaatadaptief ontwikkelen, renoveren of herstellen op waarde wordt geschat. Als risico's op waarde worden

geschat zijn die risico's makkelijker in cash om te zetten. Als overlast op waarde wordt geschat zal betalingsbereidheid toenemen en als de echte maatschappelijke kosten van wateroverlast beter in kaart zijn zal vanuit economisch perspectief anders gehandeld worden. Bewustwording is noodzakelijk op alle niveaus: bij overheden (op bestuurlijk en ambtelijk niveau), bij ondernemers en bij burgers. Alleen als de startmotor een impuls krijgt, kan motor daadwerkelijk draaien.

2. Lange termijn belangen vs. korte termijn gerichtheid vragen om zo concreet mogelijke acties

Wateroverlast wordt steeds zichtbaarder, ook in Zwolle en Vianen. Tegelijkertijd zijn grote schades, grote problemen nog uitgebleven. Dit betekent dat het gesprek over toekomstige problemen veelal over "zachte" kasstromen gaat (vermeden risico's) en over lange termijn perspectieven. Dit terwijl korte termijn problemen veelal tastbaarder zijn en directe aandacht vragen van bestuurders en politiek. Budgetten bij (decentrale) overheden en bedrijven worden vooral ingezet om problemen op de betrekkelijk korte termijn aan te pakken en om kansen die op korte termijn spelen te benutten. Dat maakt het moeilijk om aandacht in middelen en tijd beschikbaar te krijgen voor het wapenen tegen klimaatverandering. Adaptatie, of het nu gaat om wateroverlast of andere uitdagingen, speelt op de lange termijn en lijkt voor velen abstract. In samenhang met les 1 (bewustwording) is het zaak om klimaatadaptieve inzet van tijd en middelen zo concreet mogelijk te maken. Tastbaarheid van ideeën, producten en projecten helpt om de brug tussen de korte en de lange termijn te slaan.

3. Split-incentives moeten worden opgelost.

Als het gaat om wateroverlast en klimaatbestendigheid is het, zeker op lokaal niveau, niet bepaald "de vervuiler betaalt". In tegendeel. Er is sprake van grote "split incentives", ofwel: de partijen die investeren in klimaatbestendigheid zijn vaak niet degenen waar de baat valt. Enkele voorbeelden:

- Een gemeente die investeert in meer groen, krijgt veelal een hogere onderhoudsrekening, terwijl de baten van minder wateroverlast en hittestress bij de inwoners valt;
- Een burger die investeert in het afkoppelen van zijn regenwater en investeert in een onverharde tuin draagt bij aan lagere kosten voor de gemeente (riool) en het waterschap (zuivering). Maar die burger deelt niet mee in de baten;
- Een waterschap dat investeert in de ontwatering van een "veel te hard" bedrijventerrein draagt forse kosten, maar krijgt daar niet zonder meer voor betaald door de ondernemingen;
- Het watervrij houden van bijzonder kwetsbare gebieden (bijvoorbeeld OV knooppunten) vergt een bijzondere inspanning van een aantal publieke partijen (waterschap,

gemeente, mogelijk provincie of Rijk), maar de partijen die daar baat bij hebben dragen niet in het bijzonder bij;

- Een nieuw te plannen wijk kan gebaat zijn bij meer groen en ruimte voor wateropslag. De horizon van een ontwikkelaar is echter veel korter dan de horizon van potentiële kopers. Minder groen en minder wateropslag laat meer ruimte voor opstallen en dus meer verdienpotentieel op de korte termijn. Op de lange termijn kan dit leiden tot waardevernietiging door schade en overlast voor bewoners. De prikkels liggen ook hier niet goed verdeeld.

Juist in omgevingen waar duidelijke split incentives ontstaan kan een gevoel van onbalans ontstaan, omdat er niet financieel of economisch optimaal gehandeld wordt. Dat is een geweldige prikkel om bij elkaar aan tafel te gaan zitten om het gesprek te voeren over kosten en baten - en de verdeling hiervan.

Als dat niet gebeurt zullen split-incentives vaak actie en oplossingen in de weg staan.

4. Financiering blijft vaak een probleem, zelfs als de waarde van maatregelen erkend wordt. Zelffinanciering is een oplossing

Een economisch rationele ingreep betekent niet altijd dat een business case of project financierbaar is. Dit is enerzijds nauw gekoppeld aan de split-incentive discussie, maar anderzijds sterk verbonden met het feit dat te nemen maatregelen resulteren in vermeden kosten of gemitigeerde risico's, niet in directe inkomsten. De gecreëerde waarde (vermeden kosten / gemitigeerde risico's) leiden dus niet tot een financierbare kasstroom in een project, maar in een vermeden mogelijk incidentele uitgave. De enige oplossing voor dit probleem lijkt zelffinanciering te zijn, waarbij partijen (bewonerscollectieven, samenwerkende ondernemers, wijkondernemingen) zichzelf organiseren en zoeken naar mogelijkheden om financieringsstromen te vinden, of zelf in te brengen, voor het nemen van klimaatadaptieve maatregelen. Een initiatief dat hier nauw op aansluit is Toekomststerk, waarbij burgers zich inzetten om rioleringskosten te verlagen – en een deel van die besparing weer in te zetten in de wijk. En inspiratie kan gehaald worden uit burgercoöperaties op het gebied van zorg, duurzame energie of breedband internet in het buitengebied, waarbij daadwerkelijk eigen middelen ingezet worden om (voorheen) zuiver publieke doelen te bereiken.

5. Maak problematiek, oplossingen, actie en waardecreatie lokaal

Aansluitend op het thema van zelffinanciering is het waardevol om problematiek, oplossingen, actie en waardecreatie zoveel mogelijk lokaal te verankeren. Gezien de grote afstand die burgers en ondernemers klaarblijkelijk hebben tot het onderwerp waterproblematiek en klimaatadaptatie, ligt het voor de hand om de problematiek zoveel mogelijk aan te laten sluiten op hun eigen omgeving. Wat is de opgave in de wijk, wat betekent waterproblematiek in de buurt, wat kan lokaal gedaan worden een meer adaptieve omgeving te creëren, etc?

Dat gaat over acties, niet over beleid. Over visualisatie, niet over notities. Dat gaat over kasstromen en de eigen portemonnee, niet over economie. Dat gaat over gezamenlijk om tafel, niet om inspraakmogelijkheden.

Zoals eerder gesteld zijn er voorbeelden uit andere sectoren waarbij grote thema's als zorg, duurzaamheid en onafhankelijkheid van grote geopolitieke bewegingen vorm krijgen in buur coöperaties en wijkbedrijvigheid.

6. Het is niet gangbaar om te kijken naar kasstromen van buiten de watersector. Maar juist daar liggen kansen.

Een uitdaging in de watersector is dat oplossingen voor problemen in de watersector vaak binnen de sector gezocht lijken te worden. Terwijl de belangen van waterveiligheid en bescherming tegen wateroverlast buiten de watersector veelal veel groter zijn. Het mobiliseren van partijen die baat hebben bij meer veiligheid zal een forse inspanning vergen (meer bewustzijn, zie les 1), maar er is zeker ook nu al ruimte voor het beter benutten van (commerciële) partijen met economische belangen als het gaat om bescherming tegen overstromingen en andere klimaatuitdagingen.

Denk bijvoorbeeld aan:

- Grote werkgevers in gebieden die gevoelig zijn voor overstromingen;
- Verzekeraars met grote belangen in bestaande opstallen en mogelijk een belang in nieuwe verzekeringsproducten;
- Financiers van woningen die de waarde van hun onderpand bedreigd of juist zeker gesteld zien;
- Ondernemers die geraakt kunnen worden door niet bereikbaar zijn (winkeliers, overslag / transport, OV, etc.).

Ook in het kader van bewustwording heeft het zin om structureel het gesprek te voeren met betrokken commerciële partijen.

7. Het laten meebetalen van ondernemers aan waterveiligheid moet niet langer een taboe zijn.

Dicht bij les 6 ligt deze les 7. Het mag veel eerder onderwerp van gesprek worden om partijen, met name bedrijvigheid, mee te laten betalen aan klimaatbestendigheid, zeker als er onevenredig grote belangen beschermd worden of wanneer ondernemers zelf bij dragen aan het veroorzaken van, of kwetsbaar zijn voor, wateroverlast. Denk bijvoorbeeld aan:

- De eerder genoemde ondernemers op, of eigenaren van bedrijventerreinen die "hard" zijn ontwikkeld, waardoor er wateroverlast ontstaat op, of nog erger: om het bedrijventerrein;

- Ondernemers die, mogelijk zonder zich daarvan bewust te zijn, flinke economische belangen hebben ontwikkeld in kwetsbare gebieden (laaggelegen, moeilijk te beschermen, buitendijks, etc.);
- Ondernemers met in potentie zeer grote schades (machines, high-tech ruimtes, etc.) voor wie het zelf ontwikkelen van maatregelen in potentie zinvol is, maar het gezamenlijk ontwikkelen van oplossingen waardevoller.

Voor dit type ondernemers moet het bespreekbaar gemaakt worden om mee te betalen aan hun eigen klimaatbestendigheid. Het is niet altijd wenselijk om dergelijk grote belangen veel minder dan evenredig mee te laten betalen aan waterveiligheid. Het solidariteitsprincipe, waarin we met zijn allen betalen voor waterveiligheid mag anders toegepast worden: degenen met onevenredig grote economische belangen mogen meer bijdragen aan de rekening.

8. Plaats waterproblematiek in het licht van klimaatadaptatie in de breedste zin van het woord

Klimaatadaptatie gaat over meer dan water. Lerend van Rotterdam, maar ook van andere projecten, wordt duidelijk dat het gaat om verschillende thema's die aan elkaar raken: hittestress, wateroverlast, verdroging, waterveiligheid en bereikbaarheid. Het heeft zin om klimaatadaptatie in de breedste zin van het woord op te pakken. Daarbij is water steeds een belangrijk thema, maar door het in een breder perspectief te plaatsen kunnen andere oplossingen gevonden worden, dan wanneer water als enig uitgangspunt beschouwd wordt. Groene en blauwe oplossingen krijgen wellicht anders vorm als hittestress en bereikbaarheid van een gebied overwegingen zijn die ook meegenomen worden in het verkennen van maatregelen en het zoeken van oplossingen. Bekostiging en financiering kan ook makkelijker worden wanneer problemen rond hittestress en bereikbaarheid (hele actuele thema's voor veel mensen, omdat die thema's het dagelijks leven raken) ook geadresseerd worden. Ook hier gaat het dan om het kijken buiten de grenzen van de watersector en het zoeken van mogelijk onverwachte partners, zoals ook al in de eerdere lessen beschreven is.

9. Techniek volgt behoefte – en die behoefte is onduidelijk.

Techniek is niet het probleem. Jan Terlouw zei het al. Cees Veerman ook. Wij zeiden het ook tijdens onze werksessies. En toch stranden veel discussies in techniek, of wordt onevenredig veel tijd besteed aan techniek. Techniek volgt de behoefte, maar die behoefte kent verschillende oplossingen. En voor die oplossingen is meestal de techniek wel beschikbaar. Echter het juist definiëren van de behoefte blijkt zeer uitdagend. De behoefte bij burgers en bedrijfsleven lijkt grotendeels latent te zijn – totdat er problemen ontstaan. Dan is het eigenlijk te laat. En de behoefte bij overheden lijkt diffuus. Zij willen absoluut bijdragen aan de juiste oplossingen, maar verantwoordelijkheid nemen voor de eigen officiële opgave is sturend, maar of die opgave altijd de juiste is, is gegeven de onduidelijkheid

over de behoefte bij de “ingezetenen” niet altijd duidelijk. Een behoorlijke “catch 22”. De lijn die vanuit technische en bestuurlijk perspectief, vaak nog ingezet wordt is die van richtlijnen en evidente technische oplossingen. “Wij hebben de oplossing, maar wat is uw probleem?” is nog wel eens herkenbaar in de sector. Met een toenemende mate van schaarste aan middelen in de watersector moet helderder worden wat het probleem is. Wat de behoefte is. En het in beeld brengen van die behoefte zou wel eens kunnen beginnen bij de startmotor die we in de eerste les beschreven: bewustzijn op alle niveaus. En daarmee is de cirkel prachtig rond.

