Tankslag Mortsel

# Overzicht project 2004



## Geschiedenis

- 1996: eerste signalering probleem oude stookolietanks
- 1998: eerste informatie-avond voor de burgers
- 2000: herhaling informatie-avond
- 01/2004: goedkeuring subsidiereglement
- 02/2004: voorstelling tanksanerings-project aan de bevolking

# Waarom een tankslag?

- We schatten dat er 3200 stookolietanks in Mortsel ingegraven zijn.
- De ligging van de meeste tanks is niet gekend door de overheid
- Een aantal dreigen vergeten te geraken doordat:
  - men niet weet hoe het probleem aan te pakken
  - men de werken uitstelt vanwege de kostprijs
  - men niet weet dat er een tank op zijn perceel ligt (vb. na verkoop eigendom is ligging tank niet gekend door de nieuwe eigenaar)
  - ...
- Wat wel vast staat:
  - de “vergeten” tank zal gaan lekken (doorroesten)
  - de stookolierest gaat de bodem verontreinigen
  - opruimen van een stookolievervuiling kost véél meer dan het saneren van de tank



# Samen sterk…

- De milieuraad wil u helpen – de krachten worden gebundeld voor een beter leefmilieu
- Er is een grote keuze aan technieken, materialen en prijzen - slechte saneringstechnieken worden geweerd
- In de kostprijs van een sanering zit een belangrijk aandeel “vaste” uitgaven: transport, reiniging materieel, analysekost, … .
- Door collectief de sanering aan te pakken kunnen we:
  - de vaste kosten beperken
  - een betere prijs bedingen door “kwantum-voordeel”
- De lagere kostprijs en het aanbieden van hulp verlaagt de drempel om de stap te zetten naar een effectieve sanering

# Doelgroep:

- **NIET:** iedereen die beschikt over een goedgekeurde tank die in gebruik is
- **WEL:**
  - Tanks buiten dienst
  - Niet goedgekeurde tanks
  - Vergeten tanks









# Profiel van de klant:

- De deelnemers kunnen grotendeels opgedeeld worden in twee klassen:
  - jonge gezinnen die een oude stookolietank “geërfd” hebben en zich van dit probleem willen ontdoen.
  - oudere personen die, ter voorbereiding van een mogelijke verhuis naar een bejaardentehuis, hun eigendom “verkoopklaar” willen maken

## Een positieve balans…

- De actie wordt zeer goed onthaald bij de burger.
- Men voelt aan dat men "tevreden" is dat men geholpen wordt om de oude tank te laten verwijderen (waar men geen raad mee wist).



## Een positieve balans… (2)

- In 2004 werden er 61 stookolietanks geneutraliseerd
- gemiddelde inhoud (leeg): 3200 liter
- gemiddelde opgegeven restinhoud: 130 liter
  (met uitschieters: vervuild steenpuin, tanks ongereinigd opgevuld met water)
- het bestaan van 45% van de aangemelde tanks was niet gekend door het stadsbestuur

# Een positieve balans… (3)

- 97% van de gezinnen die een offerte aangevraagd hebben, hebben hun tank laten buitendienststellen via de collectieve procedure.
- Ondanks de uitgebreide informatiecampagne heeft 11% zich pas aangesloten bij de actie nadat ze het initiatief leerden kennen naar aanleiding van een tanksanering in hun buurt. *Publiciteit in gemeentelijk informatieblad en de pers volstaan niet om alle personen te bereiken*.



# De tanks…

- Plaats:
  - voortuin of oprit: 70%
  - vrijstaand in de woning: 16%
  - ingegraven in de woning: 7%
  - achter de woning: 7%
- Ouderdom:
  - buiten dienst voor 1995: 39% (kwamen in aanmerking voor subsidiëring)
  - buiten dienst na 1995: 57%
  - nog in gebruik 4%
- Er zijn geen aanwijzingen dat de actie de omschakeling op aardgas heeft bevorderd

# De prijs…

- De gegevens van deze tanks werden doorgegeven aan een 14-tal bedrijven voor een prijsraming.
- Enkele bedrijven gaven te kennen dat ze niet geïnteresseerd waren.
- Na een eerste selectie werden acht valabele offertes weerhouden:
  - Bedrijven die zowel tanks slopen, uitgraven en reinigen/opvullen.
  - Bedrijven die “spoelen via vulopening + opvullen” voorstelden als oplossing werden evenmin weerhouden, omdat deze oplossing als onvoldoende werd beoordeeld.
- Vervolgens werden de prijsbiedingen van de acht overblijvende bedrijven met elkaar vergeleken.
  Op basis van de offerte voor de 58 tanks, werd de gemiddeld voordeligste firma geselecteerd.



# De prijs… (2)

- De firma MOURIK nv uit Antwerpen heeft voor 58% van de werven de voordeligste prijsofferte afgeleverd.
- De biedingen van de 5 voordeligste bedrijven lagen erg dicht bij elkaar.

| | Firma MOURIK | B | C | D | E | F | G | H |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |

# De prijs… (3)

- De milieuraad heeft duidelijk een gunstige prijs kunnen bedingen door het kwantumvoordeel.
- Ook de mogelijkheid van de reinigingsfirma om meerdere werven die in eenzelfde buurt liggen in één dag te kunnen afwerken geeft een aanzienlijk prijsvoordeel voor de klant.
- Voor de burger blijft de hoge kostprijs die verbonden is aan het uitgraven van een tank wel een hoge drempel.



# De prijs… (4)

- De burgers konden de prijs van de tanksreiniging drukken door zelf hun stookolietank open te maken
- Hiervoor werd soms een hoge korting toegekend
- Dit aanbod kende veel succes:
  - Zelf de tank vrijgraven
  - Hulp van vrienden of buren
  - Hulp van PWA







# Factoren voor het succes:

- Voor de klant:
  - zeer gunstige prijs voor de klant:
  - de lage kostprijs in combinatie met de stedelijke subsidie heeft voor veel personen de doorslag gegeven
  - begeleiding door de milieuraad:
    we moeten vaststellen dat erg veel (vaak oudere) personen geen raad weten met hun oude tank. De milieuraad heeft hen begeleid voor en tijdens het neutralisatieproces.
- Voor de reinigingsfirma:
  - Een groot aantal tanks in één omgeving zodat de vaste kosten gedeeld kunnen worden over verschillende werven
  - Reinigingsfirma kan steunen op de inzet van de milieuraad:
    - Goede terrreinkennis
    - Begeleiding in de vorm van duiding en informatie aan de klant,
    - Gestandaardiseerde beschrijving van de tanks = eenvoudige offerte
    - …



# Verloop van de actie

- Voorbereiding:
  - Verzamelen van de gekende adressen waar een stookolietank ligt
  - Mortsel: ook actief gezocht naar vulpijpen – veel ongekende tanks gelocaliseerd
- Verzamelen van adressen van geïnteresseerde tanksaneringsbedrijven (eerste selectie van valabele partners)

# Verloop van de actie (2)

- Algemene informatieavond:
  - Uitnodigingen:
    - Gekende adressen worden aangeschreven
    - Publiciteit in gemeentelijk informatieblad
    - Publiciteit in reclamebladen
    - Pers
  - Thema's:
    - Hoe oordeelkundig stookolie opslaan
    - Wat met oude tank?
    - Subsidiereglement sanering oude tanks
    - Gevaren + kostenplaatje olievervuiling
    - Voorstelling tankslagproject





# Verloop van de actie (3)

- Verzamelen van geïnteresseerde burgers:
  - Personen die interesse toonden naar aanleiding van de info-avond
  - Extra oproep in
    - gemeentelijk informatieblad
    - reclamebladen
    - Pers

# Verloop van de actie (4)

- Geïnteresseerde burgers krijgen een vragenlijst:
  - Contactgegevens
  - Lokatie tank (situatieschets)
  - Inhoud
  - Restinhoud
  - ….



# Verloop van de actie (5)

- Van elke tank worden foto's genomen:
  - Plaats t.o.v. openbare weg
  - Detail van het mangat
  - Eventueel speciale feiten





# Verloop van de actie (6)

- Foto's + informatie vragenlijst worden samengevoegd in een tabel (geen adressen, noch persoonsgegevens)
- CD met deze gegevens wordt doorgegeven aan de geïnteresseerde bedrijven



# Verloop van de actie (7)

- Van de tanksaneringsbedrijven wordt gevraagd:
  - Standdaardcontract
  - Beschrijving van de werkprocedure
  - Op basis van tabel en foto's een prijsraming te maken voor elke kandidaat

# Verloop van de actie (8)

- Contracten en werkprocedures worden geëvalueerd.
  Kandidaten die onvoldoende kwaliteit bieden worden verwijderd
- Overblijvende prijsbiedingen worden vergeleken
- De gemiddeld voordeligste aanbieding werd geselecteerd voor verdere onderhandeling



# Verloop van de actie (9)

- De geselecteerde firma stuurt elke kandidaat een gepersonaliseerde offerte
  - De milieuraad treedt niet op als opdrachtgever: contracten, betalingen en geschillen worden afgehandeld tussen de tanksaneerder en de opdrachtgevende burger.
  - De milieuraad treedt enkel op als organisatie om burgers bij elkaar te brengen zodat deze tegen de beste voorwaarden een tanksanering kunnen laten uitvoeren

# Verloop van de actie (10)

- Via milieuraad worden de offertes bedeeld aan de geïnteresseerde burgers:
  - Duiding bij de prijsofferte
  - Duiding van het prijsniveau geselecteerde firma t.o.v. andere bedrijven
  - Informatie over de verdere stappen van het proces:
    - Aanvraag subsidie
    - Welke werken kan je zelf doen om de prijs te drukken?
    - Hoe vraag ik hulp bij de PWA
    - Termijn waarbinnen het antwoord verwacht wordt (6 weken)
- Informatievergadering met het stadsbestuur en de firma om de laatste vragen op te lossen.
  (ongeveer 1 maand na overhandigen offerte)



# Verloop van de actie (11)

- Na afloop van de bedenkperiode:
  - Goedgekeurde offertes worden verzameld
  - Firma maakt werkplanning
  - Milieuraad bedeelt werkplanning:
    een tweede persoonlijk informatiemoment
    - Signaleren van eventuele problemen
    - Timing eigen werken
    - Welke vereisten om in aanmerking te komen voor de korting
    - Parkeerverbod
    - …

# Verloop van de actie (12)

- De tankreiniging gaat van start:
  - Op basis van de planning gaat milieuambtenaar of milieuraad steeksproefsgewijs een kijkje nemen op de werven
  - Eerste visuele evaluatie laat een snelle bijsturing toe (dit is niet nodig gebleken)







# Verloop van de actie (13)

- Na afloop van de actie:
  - Tevredenheidsenquête
  - Evaluatie
- Verbeterpunten:
  - Duidelijkere limietdatum zelf openen mangat
  - Duidelijker stratenplan met ligging werven
  - Alternatieve bestemming resthoeveelheid (goede) stookolie (vb. OCMW, kerkfabriek, buren) – Reinigingsfirma kan eventueel assisteren bij pompen, filteren en vervoer
  - Parkeerverbod: goede samenwerking tussen politie en stadsbestuur kan de burger het leven flink gemakkelijker maken
  - Opvulgrond voor de toezichtsopening: hieraan heeft de burger nood en kan dit vaak moeilijk vinden

# Een tweede tankslag in 2005?

- Evaluatie tankslag 2004 positief:
  - Tevreden burgers / Goede respons
  - Tanksreinigingsfirma OK
  - Methodiek OK
- Maar:
  - Nog veel tanks te saneren
  - Nu reeds kandidaten voor 2005
  - Enkel goede prijzen indien er voldoende kandidaten zijn



# Een tankslag in uw gemeente?

- Wij leveren:
  - Goed product
  - Kant-en-klaar scenario
  - Onze expertise
- Wij vragen:
  - Inwoners van onze gemeente mee te laten aanpikken met uw actie
    (we krijgen niet meer voldoende kandidaten in één keer samen om goede prijzen te bedingen)