

## **Definitiestudie**

### **Borging van kwaliteit van archeologisch advies**

RAAP Archeologisch Adviesbureau

Definitief

*M. Verbruggen*

*P. Deunhouwer*

*Februari 2006*

## Inhoud

Samenvatting .....	3
1 Inleiding .....	6
1.1 Probleemformulering .....	6
1.2 Vraagstelling.....	7
1.3 Onderzoekopzet en richtlijnen.....	7
2 Resultaten.....	9
2.1 Begripsomschrijving: wat is archeologisch advies?.....	9
<i>Achtergrond</i> .....	9
<i>Resultaten van de enquête</i> .....	9
<i>Conclusie</i> .....	11
2.2 Technische haalbaarheid .....	11
<i>Achtergrond</i> .....	11
<i>Resultaten van de enquête</i> .....	12
<i>Conclusie</i> .....	13
2.3 Draagvlak voor certificering .....	14
<i>Achtergrond</i> .....	14
<i>Resultaten van de enquête</i> .....	14
2.4 Ethiek van de adviseur .....	16
<i>Achtergrond</i> .....	16
<i>Resultaten van de enquête</i> .....	17
<i>Conclusie</i> .....	18
3 Conclusies.....	19
Bijlage 1. Vragenlijst en lijst van geïnterviewden .....	22

## Samenvatting

In opdracht van de SIKB is een onderzoek uitgevoerd naar de haalbaarheid van certificering van archeologisch advies, passend in een systeem van proces-productcertificering. Dit systeem omvat de Kwaliteitsnorm Nederlandse Archeologie en de hieruit afgeleide protocollen. Kern van deze protocollen is een omschrijving van processen en producten met hieraan gekoppeld de zogenaamde actoren (uitvoerders). Aan deze actoren worden eisen gesteld met betrekking tot opleiding, ervaring en de ondertekening van een ethische code. Het geheel stelt daarmee zowel eisen aan proces en product, als aan de persoon.

Voor het onderzoek zijn 10 representanten van 4 groepen belanghebbenden uit het archeologisch veld geïnterviewd: opdrachtgevers (2), overheden (4), onderzoeksbureaus(1) en ten slotte de adviesbureaus zelf (3). De interviews werden afgenomen tussen 24 oktober en 6 december 2005.

Voor de interviews werd een vooraf opgestelde vragenlijst gehanteerd (zie bijlage). Het doel van de vragen richtte zich op 4 hoofdthema's: de begripsomschrijving (wat is archeologisch advies), de technische haalbaarheid van proces-productcertificering, het draagvlak voor een certificering en de ethiek van de adviseur. De visie van de geïnterviewden op de laatste drie thema's bepaalt de haalbaarheid van certificering van archeologisch advies.

### *Begripsomschrijving*

Het archeologisch advies omvat een breed scala aan producten en diensten. Aan het ene einde van het spectrum bevinden zich de min of meer concrete producten die gerelateerd zijn aan de uitvoeringspraktijk van het archeologisch onderzoek, aan de andere zijde een veelheid aan producten en diensten die verband houden met archeologiebeleid, archeologisch projectmanagement en archeologie en maatschappij. Het aantal producten en diensten dat door geïnterviewden wordt genoemd is relatief groot. Naast het Programma van Eisen (PvE), beleidsnota archeologie en selectieadviezen, behoren ook bestekken, kostenramingen, technische berekeningen, onderzoeksagenda's en –programma's, *second opinions*, beleidsuitvoering voor overheden, projectevaluaties, advisering m.b.t. publieksbereik, inrichtingsplannen, advieskaarten en advisering *sensu proprio*<sup>1</sup> tot het werkveld van de archeologische adviesbureaus. De laatste vorm van advisering, de "echte" advisering wordt gezien als de kern van het werk: het omvat het *helpen* verhelderen van het probleem van de opdrachtgever met archeologie, raad geven bij velerlei beslismomenten in de archeologische procesketen, en het voor de opdrachtgever bemiddelen tussen tegengestelde

---

<sup>1</sup> De van Dale geeft als betekenissen van het begrip "advies": (1) schriftelijk of mondeling geuite mening van een lichaam of persoon (...) over een zaak die in behandeling is en (2) raad.

belangen en belanghebbenden. In deze vorm van advisering speelt de persoon van de adviseur een grote rol.

#### *Technische haalbaarheid*

Het archeologisch advies omvat een groot aantal producten en diensten. De meeste daarvan komen niet steeds op uniforme wijze tot stand; ook de (eind)producten zijn niet of nauwelijks op een uniforme wijze te omschrijven. Een kenmerk dat deze producten gemeen hebben is dat ze tot stand komen in interactie tussen de opdrachtgever en zijn adviseur. Vaak betreft het (maatwerk-)adviezen ten behoeve van archeologiebeleid voor gemeentes en provincies. Voor deze groep van adviesproducten is certificering technisch gezien onhaalbaar.

Voor een klein deel van de producten – die echter in omvang van de markt een aanzienlijk deel uitmaken - is certificering technisch haalbaar. Het gaat om producten die samenhangen met de uitvoeringspraktijk van het archeologisch onderzoek, zoals PvE's, (onderdelen van) selectiebesluiten en onderdelen van de beleidsnota zoals de archeologische vindplaatsen- en verwachtingskaarten. Hiervoor lijkt een omschrijving van technische eisen op meta-niveau haalbaar.

De zuivere vorm van advisering, het raad geven zonder dat daar tastbare producten aan verbonden zijn, is niet certificeerbaar volgens een proces-productnorm.

#### *Draagvlak voor een certificering.*

Het geloof in de positieve werking van proces-productcertificering van archeologisch advies varieert sterk per groep van belanghebbenden. De archeologen in dienst van de overheid hechten belang aan deze vorm van certificering omdat merkbare *indirecte* effecten worden verwacht. Door de koppeling aan de actoren (het stellen van opleidings- en ervaringseisen aan personen) zal de kwaliteit op termijn zeker verbeteren, zeker gelet op de consensus over de eisen aan de actor: "het moet een senior-archeoloog zijn". Het geloof in de positieve werking van proces-productcertificering bij de vertegenwoordigers van adviesbureaus en bij de private opdrachtgevers is gering tot volstrekt afwezig. Verplichte proces-productcertificering zal dan ook beslist op weerstanden kunnen rekenen. Een uitzondering moet gemaakt worden voor het PvE, onderdelen van de beleidsnota archeologie en onderdelen van het selectieadvies.

Veel waarde wordt daarentegen toegekend aan een ethische code voor adviseurs. Borging van kwaliteit van adviesproducten - in feite dus van adviseurs - dient daarom vooral in deze richting te worden gezocht.

#### **Conclusie**

Certificering van archeologisch advies volgens de huidige systematiek is technisch gezien haalbaar voor de volgende producten: het PvE, onderdelen

van de beleidsnota archeologie en onderdelen van het selectieadvies. Voor het PvE is opname in de KNA, c.q. de protocollen de aangewezen weg. Voor de onderdelen van de beleidsnota archeologie en het selectieadvies ligt, gelet op het technische karakter hiervan, een productspecificatie voor de hand. Voor beide bestaat voldoende draagvlak bij de geïnterviewden.

Voor de kwaliteitsborging van overige adviesproducten en –diensten lijkt proces/product certificatie op technische gronden niet haalbaar en ook niet op voldoende draagvlak te kunnen rekenen. Het beperkte draagvlak geldt met name voor de private opdrachtgevers en de adviesbureau's. Een ethische code (individueel of een bedrijfscode), een erkenningsregeling vanuit de branche of een systeemcertificering (ISO) worden door de geïnterviewden het vaakst genoemd als optie voor kwaliteitsborging. Het zal duidelijk zijn dat we dan niet meer spreken van kwaliteitsborging van advies*producten*, maar van adviesbureaus of zelfs individuele adviseurs.

## 1 Inleiding

### 1.1 Probleemformulering

Tegelijk met de invoering van de Beleidsregels Opgravingsbevoegdheid (het zogenaamde interimbeleid) op oktober 2001, waarmee *de facto* een private markt voor archeologie is ontstaan, is een systeem van kwaliteitsborging in de archeologie van kracht geworden. Onderdelen van dit systeem zijn onder andere een beroepsregister voor archeologen (NVvA), een toetsing aan de geschiktheidseisen van het CvAK, en ten slotte de Kwaliteitsnorm Nederlandse Archeologie (KNA), die wordt beheerd door het Centraal College van Deskundigen Archeologie (CCvD Archeologie), ressorterend onder de SIKB. Deze KNA is te beschouwen als een proces-productnorm voor het (uitvoerende) archeologische onderzoek. Naast een omschrijving van processen en producten heeft het systeem kenmerken van persoonscertificatie, omdat aan cruciale onderdelen van de werkprocessen zogenaamde actoren (uitvoerders) zijn gekoppeld, waaraan eisen worden gesteld met betrekking tot opleiding en ervaring.

Inmiddels wordt nu ruim 4 jaar gewerkt met de KNA en is ruime ervaring opgedaan met deze wijze van kwaliteitsborging. Naast vele positieve geluiden – enkele tientallen bedrijven gebruiken deze “bijbel” als leidraad voor al hun onderzoek – klinkt ook zorg door over de kwaliteit van het archeologisch onderzoek.<sup>2</sup> Hoewel deze zorg onomwonden wordt geuit, blijven de oorzaken van de vermeende gebrekkige kwaliteit onduidelijk. Ligt de oorzaak simpelweg in de kwaliteit van de uitvoering zelf, in de kwaliteit van de vraag zoals deze tot uitdrukking komt in Programma's van Eisen (PvE's), in slecht opdrachtgeverschap of wellicht in onvoldoende toezicht op de opgravingen? Uit de reacties van het veld valt op te maken dat de kwaliteit van het archeologisch advies gezien wordt als een van de mogelijke oorzaken. Dit advies, dat o.a. het schrijven van PvE's, en directievoering omvat, is tot op heden buiten de KNA gebleven en onttrekt zich daarmee aan een toetsingskader.

Opgemerkt moet worden dat de discussie over de kwaliteit van het archeologisch onderzoek nog volop gaande is en geenszins een door alle betrokken partners onderschreven eindoordeel heeft opgeleverd.

In de voorgenomen wijziging van de Monumentenwet 1988 is gekozen voor een systeem van private uitvoering van archeologische werkzaamheden, waarbij instellingen die opgravingen (in ruime zin) uitvoeren zelfstandig een

---

<sup>2</sup> Rijksinspectie voor de Archeologie (2004, 2005), Jaarverslag 2003 en Jaarverslag 2004

ROB 2005, Mag het ietsje meer zijn?; Een onderzoek naar de door bedrijven opgestelde Programma's van eisen voor archeologisch onderzoek uit de periode 2003-2005, RAM 120.

opgravingsvergunning kunnen verkrijgen, mits aangetoond kan worden dat gewerkt wordt volgens de “in de beroepsgroep gebruikelijke normen”. Om aan deze eis tegemoet te komen wordt onder auspiciën van de SIKB de KNA herzien en certificeerbaar gemaakt.

Daartoe wordt de KNA omgezet in een systeem van protocollen en een beoordelingsrichtlijn (BRL). De volgende protocollen zijn reeds vervaardigd: bureauonderzoek, inventariserend veldonderzoek (nondestructief en proefsleuven), opgraven, specialistisch onderzoek, fysiek beschermen, archeologische begeleiding, PvE en depotbeheer. In dit kader wordt in deze definitiestudie onderzocht of ook het archeologisch advies in een certificeerbaar protocol kan worden omgezet.

## **1.2 Vraagstelling**

De vraagstelling van de studie is onder de belanghebbende partijen te onderzoeken of certificering van het archeologisch advies wenselijk en haalbaar is. Daarnaast besteedt het onderzoek aandacht aan de vraag in hoeverre betrokkenen de ethiek van de adviseur van belang vinden bij de kwaliteit en totstandkoming van het advies.

De vraagstelling wordt geoperationaliseerd aan de hand van de volgende thema's:

- de begripsomschrijving: wat is archeologisch advies?
- de technische haalbaarheid, d.w.z. zijn de producten voldoende concreet om eisen te stellen aan de wijze van totstandkoming of aan het eindproduct?
- het draagvlak voor een certificering: zijn belanghebbende partijen overtuigd van het nut van certificering (lost het de problemen op) en is er overeenstemming te bereiken over het niveau van de daarbij (proces/product) te stellen eisen? Is men bereid de extra kosten voor certificering op te brengen?
- welke rol speelt de ethiek van de adviseur in de kwaliteit van het advies? Welk belang kent men toe aan een ethische code voor adviseurs?

## **1.3 Onderzoekopzet en richtlijnen**

Voor het onderzoek zijn 10 representanten van 4 groepen belanghebbenden uit het archeologisch veld geïnterviewd: opdrachtgevers (2), overheden (van ROB, RIA, provincie en gemeente elk 1 representant), onderzoeksbureaus (1) en ten slotte de adviseurs zelf (3). De interviews werden afgenomen tussen 24 oktober en 6 december 2005.

Voor de interviews werd een vooraf opgestelde vragenlijst gehanteerd (zie bijlage), die aan bijna alle respondenten vooraf ter voorbereiding werd toegestuurd. De interviews werden mondeling afgenomen en duurden 1 – 1,5 uur. Van elk interview is een beknopt schriftelijk verslag gemaakt.





## 2 Resultaten

### 2.1 Begripsomschrijving: wat is archeologisch advies?

#### *Achtergrond*

Door de implementatie van het Verdrag van Malta is het aantal betrokkenen bij de archeologische monumentenzorg (amz) sterk toegenomen. Daarnaast is de rol van de “traditionele” partijen ingrijpend gewijzigd. Lange tijd was archeologie en amz het terrein van archeologen in dienst van Rijksdienst voor het Oudheidkundig Bodemonderzoek(ROB), provincies, universiteiten en een relatief beperkt aantal gemeenten. Zij beschikten over de inhoudelijke kennis over de archeologie, vroegen financiële middelen aan voor onderzoek, namen daar vervolgens zelfstandig besluiten over en voerden het ten slotte zelf uit. Archeologie was in feite van, voor en door archeologen. De laatste jaren, waarin “in de geest van Malta” wordt gewerkt, is het aantal betrokkenen aanzienlijk uitgebreid. Er zijn commerciële bedrijven opgericht die het leeuwendeel van het onderzoek voor hun rekening nemen. Daarnaast nemen provincies en vele gemeenten in toenemende mate besluiten over archeologie. Het meest in het oog springend is de introductie en de rol van de zogenaamde “verstoorder” of initiatiefnemer. Deze nieuwe partner in de amz krijgt te maken met archeologie op het moment dat hij ten behoeve van projectontwikkeling de bodem verstoort en moet de kosten van het onderzoek dragen. Daarmee wordt hij daar tevens opdrachtgever van. Waar voorheen besluitvorming, opdrachtgeverschap en onderzoek in één hand verenigd waren, is door de toetreding van nieuwe partijen in de amz een scheiding opgetreden. Hierdoor is bij zowel overheden als initiatiefnemers een (nieuwe) vraag naar kennis ontstaan. Deze behoefte aan kennis heeft zowel betrekking op archeologisch onderzoek als op beleid. Zo beschikken de meeste provincies en gemeenten niet over voldoende archeologisch inhoudelijke kennis om besluiten over archeologische monumentenzorg te nemen en ontbreekt een formeel beleidskader. De initiatiefnemers hebben als opdrachtgever behoefte aan voorlichting over wet-en regelgeving en kennis om verantwoord te kunnen kiezen tussen alternatieven om met archeologie in hun projecten om te gaan.

De jongste toetreders op de archeologische markt is de archeologisch adviseur. Hij is de persoon die voorziet in de behoefte aan informatie en kennis op het terrein van archeologie en archeologische monumentenzorg. Tevens adviseert hij zijn opdrachtgever bij het afwegen van tegengestelde belangen en alternatieve oplossingen.

#### *Resultaten van de enquête*

Bij de enquête is uitgegaan van een vooraf opgestelde lijst van adviesproducten (zie bijlage 1). In meerderheid konden de respondenten

zich vinden in de lijst, onder toevoeging van een aantal extra producten of diensten. Zeven respondenten droegen 1 of 2 - regelmatig dezelfde - producten aan waardoor een breed scala aan adviesproducten in beeld is gekomen. Het overzicht ziet er als volgt uit:

- beleidsnota archeologie;
- beleidsuitvoering voor overheden
- advieskaarten
- programma van eisen;
- selectiebeleid en selectieadvies;
- archeologisch ontwerp en -bestek;
- aanbesteding en contractvorming;
- kostenramingen;
- technische berekeningen;
- directievoering;
- advisering bij beslismomenten (besluitvormingsadvies);
- risico-inventarisatie
- onderzoeksagenda's en -programma's;
- *second opinions*;
- projectevaluaties;
- advisering m.b.t. publieksbereik;
- advisering over inrichtingsplannen;

Door de respondenten werden diverse mogelijkheden aangedragen om de reeks van producten op een overzichtelijke en zinvolle wijze te groeperen. Opvallend was de geringe eenstemmigheid hierin, waarschijnlijk te verklaren vanuit de positie van de respondent in het archeologisch werkveld. De volgende groepering is mogelijk:

1. beleidsondersteunende advisering voor rijk, provincie en gemeente
2. management- en besluitvormingsadviseur, gericht op “archeologie-management” in relatie tot locatieontwikkeling.
3. overige producten

Binnen het archeologisch werkveld wordt een onderscheid aangebracht in archeologisch onderzoek en archeologisch advies. Het onderzoek, in de archeologische monumentenzorg vaak aangeduid met de term “uitvoering”, is academisch georiënteerd. Het archeologisch advies omvat een breed scala aan producten en diensten. Aan het ene einde van het spectrum bevinden zich de min of meer concrete producten die gerelateerd zijn aan de uitvoeringspraktijk van het archeologisch onderzoek (bijvoorbeeld het PvE), aan de andere zijde een veelheid aan producten en diensten die verband houden met archeologiebeleid, archeologisch projectmanagement en archeologie en maatschappij. Het aantal producten en diensten dat door geïnterviewden wordt genoemd is groot. Naast PvE's, gemeentelijk

archeologiebeleid (de nota) en selectieadviezen, behoren ook bestekken, onderzoeksagenda's en –programma's, *second opinions*, beleidsuitvoering voor overheden, advisering m.b.t. publieksbereik, inrichtingsplannen, advieskaarten en advisering *sensu proprio*<sup>3</sup> tot het werkveld van de archeologische adviesbureaus. De laatste vorm van advisering, de “echte” advisering, wordt gezien als de kern van het werk: het omvat het *helpen* verhelderen van het probleem van de opdrachtgever met archeologie, raad geven bij velerlei beslismomenten in de archeologische procesketen, en het voor de opdrachtgever bemiddelen tussen tegengestelde belangen en belanghebbenden.

### *Conclusie*

Door de toename van het aantal betrokkenen bij de archeologische monumentenzorg, gekoppeld aan nieuwe taken en verantwoordelijkheden, is er zowel bij provincie, gemeente, als initiatiefnemers een grote behoefte ontstaan aan informatie over wet- en regelgeving, kennis ten behoeve van beleidsontwikkeling, en (kennis over) archeologisch inhoudelijke kennis. In deze kennisbehoefte wordt voorzien door een reeks individuele adviesproducten die in allerlei combinaties worden aangeboden en door het nog jonge karakter van de archeologische markt een hoge ontwikkelingsdynamiek kent. Van een groot aantal producten bestaat geen eenvormig beeld.

## **2.2 Technische haalbaarheid**

### *Achtergrond*

Certificatie biedt de klant een gerechtvaardigd vertrouwen dat een duidelijk omschreven product, proces of dienst in overeenstemming is met een bepaalde norm, of met een ander eisenstellend document.<sup>4</sup> De protocollen zoals deze inmiddels opgesteld zijn voor het archeologisch onderzoek, kenmerken zich primair door een nauwgezette omschrijving van het proces waarlangs de (eind)producten tot stand komen, met inbegrip van een omschrijving van de tussenproducten. Daarnaast is een koppeling aangebracht tussen de processtap en een daarvoor verantwoordelijke actor. Toepassing van deze systematiek op het archeologisch advies stelt de volgende eisen aan de adviesproducten en -diensten:

- producten en diensten moeten steeds op uniforme wijze totstandkomen, anders is toetsing aan een uniforme procesbeschrijving niet mogelijk;

---

<sup>3</sup> De van Dale geeft als betekenissen van het begrip “advies”: (1) schriftelijk of mondeling geuite mening van een lichaam of persoon (...) over een zaak die in behandeling is en (2) raad.

<sup>4</sup> Zie W. Schalekamp, 2004. Zicht op certificatie. Kiwa N.V., Rijswijk

- producten en diensten moeten duidelijk toe te schrijven zijn aan de adviseur of het adviesbureau.

Om adviesproducten te kunnen certificeren dienen ze dus in hoge mate uniform te zijn, zoniet dan zouden de eisen per individueel product moeten verschillen. Daarnaast is het onwenselijk als producten en diensten tot stand komen in interactie tussen de opdrachtgever en adviseur. Het niet voldoen aan certificeringseisen is dan immers niet alleen aan de adviseur toe te schrijven maar ook aan diens opdrachtgever.

#### *Resultaten van de enquête*

Het voert te ver per product van de opsomming in paragraaf 2.1 na te gaan in hoeverre sprake is van maatwerk en of standaardisering ten behoeve van certificering wenselijk is. De indeling in de drie groepen kan hier een oplossing bieden.

“Beleidsondersteunende advisering” voor rijk, provincie en gemeente omvat een reeks van producten, met als belangrijkste kenmerk dat een overheid er uiteindelijk de verantwoordelijkheid voor neemt met een formeel besluit door bijvoorbeeld Gedeputeerde Staten of Gemeenteraad. Certificering van dergelijke producten wordt door alle respondenten gezien als onwenselijk, niet mogelijk door het beleidsmatige karakter en technisch niet haalbaar. De producten uit deze groep verschillen onderling sterk, maar ook per product is altijd sprake van maatwerk waardoor een grote variatie ontstaat. Zelfs bij een ogenschijnlijk standaardproduct als een “gemeentelijke beleidsnota archeologie” zijn de onderlinge verschillen te groot om eisen aan proces of eindresultaat te stellen. Het is mogelijk dat in de nabije toekomst enige uniformering gaat optreden. Op onderdelen (deelproducten) is echter nu al sprake van enige uniformering, of wordt de wenselijkheid daarvan onderkend. Dit geldt met name voor de verantwoording van gebruikte gegevens en de wijze waarop deze verwerkt zijn tot vindplaatsenkaarten en verwachtingsmodellen en –kaarten.

Producten die vallen onder de groep “management- en besluitvormingsadviesing”, zijn gericht op het “regelen” van archeologie in relatie tot locatieontwikkeling. Het omvat zowel archeologisch projectmanagement met alle deelproducten (ramingen, contractering, technische berekeningen, planning), als elke vorm van advisering en ondersteuning van de opdrachtgever bij alle beslismomenten binnen een project, in relatie tot wet- en regelgeving.

PvE’s en stukken ter voorbereiding van het selectiebesluit (zoals de waardstelling van de vindplaats) worden gezien als adviesproducten die behoren tot deze eerste subgroep. Voor deze producten geldt dat al in hoge mate standaardisering is opgetreden.

“Adviesing bij alle beslismomenten” binnen een project wordt beschouwd als de kern van het advieswerk. De adviseur treedt op als extern raadgever

van zijn klant met betrekking tot zijn omgang met archeologie in het project. Het advies kan gaan over de opstelling van de initiatiefnemer tegenover de overheden inclusief het adviseren bij onderhandelingen, het aanreiken van en kiezen tussen alternatieven, het vinden van partners of aanboren van subsidies. De adviseur speelt in deze functie altijd een rol achter de coulissen en het is de opdrachtgever die aanspreekbaar is op de gevolgen van zijn handelen. Vanzelfsprekend kan de opdrachtgever op zijn beurt “zijn” adviseur op de kwaliteit van het advies aanspreken.

De verborgen rol die de adviseur speelt brengt automatisch met zich mee dat de resultaten van zijn werk niet certificeerbaar zijn, of het moet gaan om zaken die niet op het terrein van de producten liggen, maar zich richten op opdrachtverwerving, competenties en dergelijke.

De groep “overige producten” is een vergaarbak van producten die te divers zijn om in een uniforme groep onder te brengen. Aangenomen mag worden dat de levenscyclus van de meeste adviesproducten kort zal zijn.

### *Conclusie*

Uit de interviews is een grote variatie aan deels overlappende adviesproducten naar voren gekomen. Hierdoor is het niet goed mogelijk duidelijk afgebakende productomschrijvingen op te stellen. De oorzaak ligt voor een deel ongetwijfeld in de nog zeer jonge adviesmarkt. Van sommige producten is nog maar een enkel voorbeeld voorhanden, waardoor uniformering (nog) niet is opgetreden. Ook de vraagkant is nog niet uitgekristalliseerd. Hoewel al geruime tijd in de geest van Malta wordt gewerkt, is een nieuwe monumentenwet niet voor 2007 te verwachten, waardoor ook eenvormigheid in de vraag nog op zich zal laten wachten. Advieswerk zal dus voorlopig maatwerk blijven: “zoveel klanten, zoveel producten” is ook in het archeologisch advieswerk vooralsnog het uitgangspunt.

Daarnaast moet een belangrijke reden gezocht worden in de aard van het werk. Veel advieswerk valt onder de categorie “overheid en beleid” dat als niet certificeerbaar wordt gezien. Voor de private sector geldt dat de adviseur zijn opdrachtgever “slechts” raad geeft en schuil gaat achter zijn opdrachtgever. Proces-productcertificering van advies is hierdoor problematisch.

Alleen bij enkele deelproducten is enige uniformering opgetreden waardoor proces-productcertificering technisch mogelijk is. Het gaat om uitvoeringsgerelateerde zaken als: vindplaatsen- en verwachtingskaarten, onderdelen van het selectieadvies en het PVE.

Voor de laatste voorziet de herziene versie van de KNA.

## 2.3 Draagvlak voor certificering

### *Achtergrond*

Het draagvlak voor certificering hangt af van de mate waarin alle betrokken partijen, klanten, adviseurs en overheden, overtuigd zijn van het nut van de beoogde systematiek, met andere woorden: er moet vertrouwen zijn dat certificering de kwaliteit ten goede komt. Daarnaast moet iedereen er ook actief aan mee willen werken, wat betekent dat klanten (ook de overheid is vaak klant) uitsluitend kiezen voor gecertificeerde adviseurs en overheden certificering aanprijzen en ondersteunen. Tot slot is speciaal voor klant en adviseur van belang dat de baten opwegen tegen de kosten. Bij de certificeringskosten speelt allereerst de grootte van de markt voor het specifieke product een rol. Alleen als namelijk de certificerende instellingen (CI's) verwachten dat er voldoende vraag zal zijn, zullen ze bereid zijn te investeren in *know how* en vervolgens hun product aanbieden. Natuurlijk geldt dat hoe kleiner de markt is hoe hoger de kosten die de CI's aan de adviseurs zullen moeten doorberekenen. Daarnaast dient de vraag te worden beantwoord of in eerste instantie de adviseur en in tweede de klant, bereid zijn deze meerprijs op het adviesproduct te betalen.

### *Resultaten van de enquête*

Drie vragen in de enquête (3b, 5, 6 en 9) betroffen het draagvlak voor certificering. Er bestaat een opmerkelijk vertrouwen in de wil om er samen uit te komen met betrekking tot de eisen aan eventuele proces-product certificering. Zo zijn bijna alle respondenten het er over eens dat het advieswerk moet worden uitgevoerd door archeologen die beschikken over ruime kennis en ervaring (de "senior"). Ook over het aantal adviseurs is men het in grote lijnen eens: geschat wordt een aantal van 25. De schatting van het aantal bureaus dat adviesdiensten aanbiedt varieert sterk: van 6 – 20. Vermoedelijk gaat het om ongeveer 6 bureaus die in ruime mate adviesdiensten aanbieden, tot 20 als we ook de onderzoeksbureaus meetellen die af en toe een PvE schrijven. Vermoedelijk bieden alle onderzoeksbureaus wel eens adviesproducten aan zoals een PvE. Het geloof in de heilzame werking van certificering varieert sterk, met duidelijke verschillen tussen de groepen: private klanten en adviseurs hebben in meerderheid weinig tot geen vertrouwen in de doelmatigheid van proces-productcertificering van advieswerk. Een uitzondering moet gemaakt worden voor de koppeling met de actoren, omdat hiermee de kwaliteit van de adviseurs zélf kan worden verhoogd. "Adviseren is mensenwerk", aldus één van de respondenten. Beide groepen geven aan meer belang te hechten aan de houding en ethiek van de adviseur en de vaardigheid "zelf wel uit te maken wie goed werk levert", dan aan productcertificering. De overheid-als-klant geeft aan certificering in welke vorm dan ook van belang te vinden. Het ambtelijk indekken tegen aansprakelijkheid wordt veelvuldig genoemd

als argument, naast de verwachting dat door certificering “de kwaliteit in het algemeen” door het stellen van eisen zal toenemen.

Ook in de bereidheid aan de kosten bij te dragen worden de verschillen tussen overheid-als-opdrachtgever en private opdrachtgevers duidelijk. Waar overheden bereid zijn tot 10% meer te betalen, gaan private opdrachtgevers niet verder dan 1%. Vermeld moet worden dat over de werkelijke kosten van certificering van advieswerk nog geen cijfers voorhanden zijn.

#### *Overeenstemming over doelmatigheid*

De antwoorden naar aanleiding van de vragen 6b (wat heeft de gecertificeerde adviseur volgens u meer te bieden?) en 9 (verwacht u dat de kwaliteit toeneemt door certificatie?) leveren een verrassend beeld op.

Slechts 1 van de respondenten verwacht dat de kwaliteit direct zal toenemen. De overige respondenten twijfelen hier sterk aan of verwachten dat de kwaliteit op indirecte wijze, voornamelijk door eisen te stellen aan de actoren, zal toenemen.

Opmerkelijk is de sterke relatie die gelegd wordt tussen de kwaliteit van de producten en de kwaliteit van de adviseur, of diens bureau. Persoonlijke contacten en de houding van de adviseur tellen zwaar mee bij de keuze.

Kennelijk wordt minder waarde toegekend aan de eisen waaraan adviesproducten dienen te voldoen zoals beoogd in een proces-productcertificering. De meest gehoorde opmerking over het “nut” van een certificaat voor advieswerk is dat je “het kunt afpakken”. De vergelijking met het rijbewijs – dat immers niet garandeert dat de chauffeur zich aan de maximumsnelheid houdt – dringt zich hier op.

#### *Conclusie*

Er is een breed scala aan adviesproducten, met elk een relatief kleine markt. De investeringkosten voor CI's zullen relatief hoog zijn en gelet op het aantal “echte” adviesbureaus zullen naar verwachting ook de kosten van certificering dat zijn.

De overheden als klant lijken het meest belang te hechten aan certificering in verband met het afdekken van aansprakelijkheid. De private klanten zijn niet overtuigd van het nut van proces-productcertificering en hechten meer belang aan de ethiek van de adviseur en de vertrouwensrelatie die ze met hem onderhouden (zie ook par. 2.4). Bovendien lijken ze vooralsnog niet bereid extra in de buidel te tasten.

Een aantal adviesproducten wordt aangeboden door bureaus waar het accent ligt op het uitvoerende onderzoek. Het is zeer de vraag of deze bureaus nog bereid zullen zijn deze producten aan te bieden als voor elk product afzonderlijk een certificaat noodzakelijk is.

## 2.4 Ethiek van de adviseur

### *Achtergrond*

Eerder is aangegeven dat door de implementatie van het verdrag van Malta in de Nederlandse samenleving het aantal betrokkenen bij de archeologische monumentenzorg (amz) sterk is uitgebreid. Overheden zijn uiteindelijk verantwoordelijk voor de zorg voor het archeologisch erfgoed, formuleren hiertoe beleid en nemen waar nodig besluiten binnen het kader van de WRO en Monumentenwet 1988. De initiatiefnemers (de bodemverstoorders) hebben de taak in hun projecten het archeologisch belang serieus te nemen en er voor te zorgen dat in voorkomende gevallen archeologische vindplaatsen worden beschermd of opgegraven. De onderzoeksbureaus op hun beurt voeren deze werkzaamheden in opdracht uit, gebonden aan het huidige kwaliteitssysteem en onder vergunning (de zogenaamde opgravingsvergunning) en toezicht van de Rijksoverheid. In het geschetste institutionele arrangement is op hoofdlijnen geregeld *dat* er rekening moet worden gehouden met het archeologisch erfgoed en tot op zekere hoogte ook *hoe* dat moet worden georganiseerd. De huidige proces-productnorm van de KNA voorziet hierin, door in detail alle beslismomenten en tussenliggende onderzoeksfasen van de amz-keten, inclusief de daarvoor verantwoordelijke partijen, te omschrijven.

Hoewel het “*dat*” en het “*hoe*” zijn bepaald, is in de archeologische monumentenzorg nergens vastgelegd “*wat*” er precies moet gebeuren. In andere woorden: in de amz kennen we geen inhoudelijke norm met een daarbij behorend toetsingskader. Dit “*wat*” heeft enerzijds betrekking op wat moet worden behouden of onderzocht, dus het selectiebeleid.<sup>5</sup>

Anderzijds heeft het *wat* betrekking op de vraagstelling die ten grondslag ligt aan elke onderzoeksfase: wat is de vraagstelling van het prospectief onderzoek of van de opgraving? Deze vragen zijn zeer belangrijk bij het afwegingsproces omdat ze in hoge mate de kosten en de tijdsduur van het onderzoek bepalen.

Zoals gezegd ontbreekt in de amz een inhoudelijke en op schrift gestelde norm. In de praktijk blijkt de norm door afweging en onderhandeling tot stand te komen. Soms speelt de overheid in deze onderhandeling een rol, maar vaak ook niet.

In het proces van afweging en onderhandeling neemt de archeologisch adviseur een cruciale plaats in. Hij beschikt zelf over alle benodigde kennis of huurt deze indien nodig in. Soms staat hij de initiatiefnemer met raad terzijde, soms ook de overheid.

---

<sup>5</sup> De KNA kent weliswaar een waarderings- en selectiesystematiek met bijbehorend scoresysteem, maar dit is in hoge mate subjectief en daardoor sterk persoonsafhankelijk.



Omdat noch bij de overheid die zijn hulp inroept, noch bij de initiatiefnemer, voldoende kennis aanwezig is om zelfstandig besluiten te nemen, bezit de adviseur een grote deskundigheidsmacht. Daar tegenover staat de financiële macht die de opdrachtgever over zijn adviseur heeft; de laatste wil immers zijn klant behouden en zal hem zoveel als mogelijk van dienst willen zijn. Er is sprake van een machtsverhouding.<sup>6</sup> In het archeologisch werkveld wordt bij adviseurs met enige regelmaat geïnformeerd naar deze machtsverhouding: “aan wiens kant sta je eigenlijk, die van je opdrachtgever of die van de archeologie?”. Kortom, de archeologisch adviseur staat volgens velen in een spagaat en moet balanceren tussen de tegengestelde belangen.

Omdat een inhoudelijk norm in de amz ontbreekt beschikt de adviseur archeologisch-inhoudelijk over een grote bewegingsvrijheid. Deze vrijheid komt tot uitdrukking in de wijze waarop hij met informatie omgaat en de wijze waarop en mate waarin hij aan deze informatie waarde toekent. Deze vrijheid komt sterk op de voorgrond in de advisering bij archeologiebeleid voor gemeenten en de vormgeving van gravend onderzoek.

Daarom rust op de adviseur een zware verantwoordelijkheid om een open oog te houden voor zowel de belangen van zijn opdrachtgever als voor het archeologisch erfgoed *en* bereid te zijn daarover verantwoording af te leggen. Hiermee komen wij op het terrein van de ethiek en de vraag of het wenselijk is dat archeologisch adviseurs zich houden aan een ethische code.

#### *Resultaten van de enquête*

De vragen 7 (de rol die de adviseur dient te spelen) en 8 (wenselijkheid ethische code) bleken een geliefd gespreksonderwerp, waarover duidelijke en genuanceerde standpunten werden neergezet.

Een eerste opvallende constatering was dat door zowel initiatiefnemers, “overheidsarcheologen” als adviseurs werd erkend dat de adviseur verschillende rollen kan spelen. Hij kan een initiatiefnemer adviseren, maar ook een overheid. De mate waarin de adviseur zijn “archeologische hart” kan laten meespreken hangt sterk af van de rol die hij speelt, of liever gezegd: wil spelen. Dit kan variëren van het zoeken van de ondergrens (“niet meer dan absoluut vereist”) tot “het maximale voor de archeologie” eruit halen. Het is de adviseur zelf die bepaalt waar zijn loyaliteit ligt en waar hij zich voor wil inspannen. Natuurlijk dient de adviseur op te komen voor de belangen van zijn opdrachtgever, maar daarbij mag hij nooit zijn professionele (in dit geval archeologische) ethische grenzen overschrijden. Hij werkt voor zijn opdrachtgever, maar “is nooit diens prostituee”.

Een tweede opvallende constatering was de overheersende opvatting van de respondenten, dat een moreel oordeel over de rol die de adviseur speelt

---

<sup>6</sup> Zie ook: R van Es (2003), *Ethiek in adviesprocessen*, Kluwer en T. F. King (2002), *Thinking about Cultural Resource Management: Essays from the edge*, Hoofdstuk 13.

ongepast is. Deze waarneming lijkt in contrast te staan met de laatdunkende opmerkingen over het werk van de adviseurs, die recentelijk binnen de archeologische beroepsgroep te horen zijn.

Zonder uitzondering gaven de respondenten aan een ethische code belangrijk te vinden, belangrijker zelfs dan certificering van processen en producten. De NVvA-code werd regelmatig als optie genoemd, maar ook de codes van de RVOI, ONRI en ROA scoorden. Zelfs een nog niet bestaande en dus nog op te stellen bedrijfscode, mogelijk van de Vereniging Ondernemers in Archeologie, bleek een optie. Als voordeel van een bedrijfscode werd genoemd dat hiermee ethische conflicten tussen de adviseur en zijn werkgever kunnen worden gehanteerd. Ook werd een systeemcertificaat (ISO) genoemd als mogelijkheid om de kwaliteit van de adviesbureaus te borgen. Nadeel van laatstgenoemde optie is dat het aspect ethiek hierin geen aandacht krijgt.

### *Conclusie*

Bij de respondenten bestaat een genuanceerd beeld over de rol die de archeologisch adviseur speelt in het spanningsveld tussen de verschillende belangen. Een ethische code is naar hun oordeel de beste manier om te garanderen dat de adviseur verantwoording aflegt over de wijze waarop hij adviseert (welke afwegingen hij maakt), vanuit welke waarden hij dat doet en met welk oogmerk.

Welke code het meest geschikt is voor de archeologisch adviseur blijft vooralsnog een open vraag. Nader onderzoek naar welke code het beste past bij de archeologisch adviseur is dan ook gewenst.

### 3 Conclusies

Uit het onderzoek is naar voren gekomen dat proces-productcertificering van archeologisch advieswerk “als geheel” om technische redenen niet haalbaar is. Daarnaast ontbreekt voldoende draagvlak om deze vorm van certificering tot een succes te maken, met name bij private opdrachtgevers en adviesbureau's. Het is niet aannemelijk dat hierin op termijn anders over gedacht zal gaan worden.

Om technische redenen moet een uitzondering gemaakt worden voor de volgende drie producten: het Programma van Eisen, onderdelen van de beleidsnota archeologie voor gemeenten en onderdelen van het selectieadvies. Opname hiervan in de KNA, de eerste als procesnorm en de andere twee als productspecificatie, wordt als meest wenselijke optie gezien. Hiervoor bestaat voldoende draagvlak bij de geïnterviewden. Geadviseerd wordt tevens het protocol PvE certificeerbaar te maken in tegenstelling tot beide genoemde specificaties.

Onderstaande opsomming geeft puntsgewijs een onderbouwing.

1. Door de recente ontwikkelingen in de archeologische monumentenzorg is een breed scala aan adviesproducten ontstaan. Deze producten hebben de volgende kenmerken gemeen. Het archeologisch advies is veelal maatwerk, er is weinig standaardisatie waardoor duidelijke productomschrijvingen ontbreken. De producten kennen daarnaast een hoge ontwikkelingsdynamiek. Hierdoor is het in technisch opzicht moeilijk tot onmogelijk te komen tot proces-productcertificatie. Bij het PvE en onderdelen van de beleidsnota archeologie voor gemeenten en onderdelen van het selectieadvies is inmiddels standaardisatie opgetreden. Hierdoor is het mogelijk een procesnorm op te stellen voor het PvE, respectievelijk een specificatie voor de onderdelen van de beleidsnota archeologie voor gemeenten en onderdelen van het selectieadvies.
2. Een belangrijk deel van de adviezen wordt gegeven aan overheden. Het betreft onder andere beleidsnota's voor gemeenten en algemene beleidsondersteunende adviezen. Certificering van deze groep van adviezen wordt door respondenten als niet haalbaar aangemerkt.
3. Een belangrijk element in het advieswerk is het raadgeverschap, waaraan geen tastbare producten zijn verbonden. De adviseur gaat hierbij schuil achter zijn opdrachtgever en is niet aanspreekbaar op diens handelen.
4. Respondenten geven aan geen direct positief effect te verwachten van proces-productcertificering op de kwaliteit van de adviezen. De kwaliteit van de adviseur wordt gezien als doorslaggevend. Een uitzondering wordt gemaakt voor aan de uitvoering van onderzoek

gerelateerde producten als het PvE en onderdelen van de beleidsnota archeologie voor gemeenten en onderdelen van het selectieadvies.

5. Aan een ethische code voor adviseurs als (indirecte)vorm van kwaliteitsborging van adviesproducten, wordt meer waarde toegekend dan aan proces-productcertificering.



## **Bijlage 1. Vragenlijst en lijst van geïnterviewden**

### **1 Begripsbepaling**

Archeologisch advies kan de volgende diensten en producten omvatten:

- a) Beleidsnota archeologie
- b) Programma van Eisen
- c) Selectieadvies na het archeologisch vooronderzoek
- d) Directievoering over archeologisch onderzoek, b.v. een opgraving
- e) Advisering bij alle beslismomenten in het archeologisch proces:  
doorgaan of stoppen, aard en omvang vervolgonderzoek bepalen

**Vraag:** geeft bovenstaande opsomming een goed overzicht van de producten en diensten van de archeologisch adviseur? Welke aanvullingen kunt u geven?

### **2 Producten en diensten in detail**

Van belang voor de vraag of het technisch mogelijk is archeologische advisering te certificeren zijn de volgende (vragen over) kenmerken van de diensten en producten:

- a) Is elke product of dienst concreet genoeg om eisen aan te stellen?
- b) komt elk product of dienst steeds op een zelfde wijze tot stand, is er een(uniform) proces van totstandkoming op te stellen?
- c) Is elk product of dienst het werk van één persoon (de adviseur) of van meerdere (een team)
- d) Komt het product wellicht tot stand in de interactie tussen adviseur en initiatiefnemer en is het daarmee niet uitsluitend aan de adviseur toe te schrijven?

### **3 Eisen aan producten en diensten**

Certificering van adviesproducten is alleen zinvol als alle belanghebbenden overeenstemming kunnen bereiken over het niveau van de te stellen (minimum) eisen aan het proces, het product of de persoon.

Belanghebbenden zijn: het bevoegde gezag, de initiatiefnemer, de adviseur, de onderzoeker.

**Vraag :**

- a) kunt u voorbeelden geven van eisen die u zou willen stellen aan het proces van totstandkoming van het product of het eindproduct zelf
- b) denk u dat het mogelijk is dat verschillende belanghebbenden tot overeenstemming komen over minimum eisen?

#### **4 Verwevenheid van advisering en onderzoek**

Alle archeologische adviseurs die momenteel actief zijn, zijn opgeleid als archeoloog.

**Vraag :**

- a) is voor advisering archeologisch inhoudelijke kennis vereist? Is opleiding en ervaring aan te geven?
- b) kan ook een jurist of bestuurskundige archeologisch adviseur zijn?
- c) is kennis uit andere vakgebieden dan archeologie noodzakelijk voor advisering? Welke?

#### **5 Omvang van de markt**

Certificering wordt tegen vergoeding uitgevoerd door certificerende instellingen (CI's), die zich voor dit werk dienen te accrediteren. CI's zullen het product "certificering archeologisch advies" alleen op de markt willen zetten als er voldoende vraag naar is, waardoor de kosten acceptabel kunnen blijven.

**Vraag :**

- a) hoeveel voltijds-adviseurs schat u dat er werkzaam zijn in de Nederlandse archeologie, uitgaande van de lijst van diensten in vraag 1?
- b) om hoeveel bedrijven gaat het dan volgens u?

#### **6 Kosten**

Wat heeft de gecertificeerde adviseur meer te bieden?

**Vraag :**

- a) bent u als opdrachtgever bereid *meer* te betalen voor een gecertificeerde adviseur dan voor een niet-gecertificeerde? Kunt u een percentage geven?
- b) wat heeft een gecertificeerde adviseur volgens u *méer* te bieden dan een niet-gecertificeerde?

#### **7 Positie en rol van de adviseur**

Bij de archeologische monumentenzorg zijn meerdere partijen betrokken. Naast rijk, provincie en gemeente, kennen we ook de archeologisch onderzoeker en de initiatiefnemer, die het archeologisch onderzoek financiert. Elk van de partijen heeft belangen, waardoor een natuurlijk spanningsveld ontstaat. De overheid komt op voor het publieke belang, de verstoorder voor zijn individuele belang en de onderzoeker voor zijn professionele en zakelijke belang.

**Vraag :**

hoe positioneert u de adviseur in dit spanningsveld, welke rol dient hij te spelen?

#### **8 Ethiek**

De archeologische vakwereld verwacht van de adviseur dat hij opkomt voor het archeologische belang en beoordeelt hem volgens de professionele

waarden en normen van de wetenschapper. De cliënt van de adviseur verwacht dat hij voor *zijn* belang opkomt en stelt hierbij de relatie cliënt adviseur centraal.

**Vraag :**

- a) vindt u dat de adviseur lid moet zijn van een beroepsvereniging?
  - b) vindt u dat de adviseur zich dient te houden aan een gedragscode?
- Zo ja, heeft u een suggestie voor een gedragscode?

## **9 Opbrengst**

**Vraag ;**

- a) verwacht u dat de kwaliteit van de geleverde (advies)diensten toeneemt als adviseurs gecertificeerd zijn? Verschilt dit wellicht per product of aan de eisen die per product worden gesteld?

## **10 Verplicht of vrijwillig**

**Vraag:**

- a) Vindt u dat certificering van archeologisch advies door de overheid verplicht moet worden gesteld? Ook als een der betrokken partijen aangeeft niet voor certificering te voelen?

## **11 Suggesties**

**Vraag :**

heeft u wellicht opmerkingen of suggesties over het onderwerp “certificering van archeologisch advies”?

## **Lijst van geïnterviewden**

De volgende personen zijn geïnterviewd:

J.G.A. Bazelmans, ROB

P. Bitter, gemeente Alkmaar

B. Goudswaard, Past2Present - ArcheoLogic

W. Hoogerbrug, ERAbouw, Zoetermeer

R.S. Kok, Provincie Utrecht

H. van Londen, AAC, Universiteit van Amsterdam

J. Schoneveld, ARC bv

T. Smit, Bouwfonds MAB, Amersfoort

K.E. Waugh en W.A.M. Hessing, Vestigia bv

W.J.H. Willems en D.H. de Jager, Rijksinspectie voor de Arceologie