CAI			
Datum vraag	**Fractie(s)**	**Vraag**	**Antwoord**
07-04-2021	Lijst Kras	Uit het onderzoek blijkt dat de beste op is om de CAI te verkopen aan een 'glasrelatie' van KPN. Echter wordt voorgesteld de CAI te behouden en evt glasvezel aan de leggen met een KPN relatie. **Vraag 1**: Kunt u uitleggen waarom? **Vraag 2:** Zal KPN ook de partij kunnen zijn die deelneemt in de joint venture? Of zal dat voor hen niet interessant zijn omdat zij liever zelf zonder ons samen het glasvezel netwerk aanleggen? Nadeel van zelf glasvezel aanleggen zijn de investeringskosten die gedaan moeten worden om het netwerk door de kernen van Edam en Volendam aan te leggen, maar op dit moment kan er goedkoop geld geleend worden. **Vraag 3**: Hoeveel zijn investeringskosten van zelf glasvezel aanleggen? Er wordt nu voorgesteld de CAI te behouden en samen met een kpn relatie glasvezel aan	**Antwoord 1:** Wij verwijzen u naar het raadsvoorstel, het rapport en de eerder gehouden themaraad. **Antwoord 2:** KPN zal zelf geen partij zijn, want KPN gaat geen joint ventures aan met gemeenten. Ook zou Ziggo in dat geval van het kabelnet kunnen vertrekken, zoals in Twente gebeurde, toen Cogas, eigendom van een aantal gemeenten, een joint venture aanging met Rabo Bouwfonds CIF, het huidige Delta Fiber Nederland. **Antwoord 3:** De investeringskosten als de gemeente glasvezel aanlegt, worden volgens een eerste raming geschat op 9,1 miljoen euro voor 13.000 aansluitingen ('Case KPN relatie'). Het klopt dat de winst uit het huidige CAI-netwerk gehalveerd wordt bij een joint venture en dat ook de winst uit het glasvezel ook voor 50% zal zijn. Daar staat tegenover dat er nu 30% van de inwoners geen aansluiting op het gemeentelijke CAI netwerk heeft en een deel van

		te leggen. Hierdoor hebben we nog de winst van de CAI, wel gehalveerd, en de winst uit het glasvezel wat ook voor 50% van ons is. **Vraag 4**: Zal uiteindelijk niet iedereen toch overstappen op glasvezel? En is de CAI over 5-10 jaar dan nog wel wat waard, of wegen de inkomsten van deze jaren op tegen de 12 miljoen die we er nu anders voor krijgen? **Vraag 5**: Hoe ziet het college het voor zich om een joint venture op te zetten. Worden hiervoor externe bureau's ingehuurd, of runt de glasvezel partij het 'bedrijf'	deze bewoners zou straks eventueel kunnen overstappen naar de gemeente. Als de situatie met het coaxnet zo blijft, zoals deze nu is, zal een groot deel van de inwoners gaan overstappen op alternatieven die er nu nog niet zijn. Waardoor de verwachting is dat de gemeente minder dan 50% van de huidige winst overhoudt. Verder is de kwetsbaarheid van de gemeente ook een nadeel, dat met een joint-venture wordt ondervangen. **Antwoord 4**: De waarde van de CAI over 5 jaar zal nog redelijk zijn, maar de overstap op glasvezel zal na verloop resulteren in een lage restwaarde. Met dit voorstel, zal dan de waarde van glasvezel dat grotendeels compenseren, omdat die waarde vooral wordt bepaald door het aantal klanten, dat zal toenemen. De structurele inkomsten wegen zeker op tegen de eenmalige opbrengst. KPN moet bij het verlaten van het kopernet opruimkosten betalen aan de gemeente, of zelf verwijderen en straatherstelkosten dragen. Om dezelfde reden is het ook voor Ziggo minder interessant om over 10 jaar nog een coaxnet te kopen, of men betaalt nog wel, maar zal dan de opruimkosten bij de gemeente neerleggen. **Antwoord 5:** Wij vragen in het raadsvoorstel aan de raad om onderzoek te mogen doen op welke manier het beste een joint venture opgezet kan worden. Voor dit onderzoek zullen we de expertise van een extern bureau voor nodig hebben.

		Vraag 6: Zijn er (succesvolle) voorbeelden bij andere gemeenten, zo ja, welke. **Vraag 7:** Ziet het college het onderhouden/aanbieden van een glasvezel netwerk als een kerntaak?	**Antwoord 6:** Ja, er zijn succesvolle voorbeelden bij andere gemeenten. Goede voorbeelden zijn onder andere de gemeenten Harderwijk en Waalre. Harderwijk heeft een 50/50 joint venture voor het glasvezelnet met Rabo Bouwfonds CIF, het huidige Delta Fiber Nederland. Daar zijn alle partijen op het glasvezelnet actief, ook KPN, maar hun coaxpartij heette geen Ziggo en zij hadden Solcon (later overgenomen door KPN) als een belangrijke dienstaanbieder op het coaxnet/glasvezelnet. Waalre heeft zowel Ziggo als KPN op het glasvezelnetwerk. Ziggo was al met kabelmodems actief op het coaxkabelnet, naast enkele andere partijen met kabelmodems. Cogas heeft jarenlang een joint-venture Cogas Kabel Infra gehad met CIF. Ziggo is daar vertrokken en Caiway (provider van CIF) nam het over. Cogas is eind vorig jaar uitgekocht door Delta Fiber Nederland. Rekam (Midden-Holland) was bezig met joint ventures en constructies met een KPN-relatie en KPN, maar de Stichting Rekam heeft recent aangekondigd hun netwerk in Gouda te verkopen aan Delta Fiber Nederland. Caiway was één van de service providers met kabelmodems op het coaxnetwerk van Rekam, maar niet op het glasvezelnetwerk van Rekam. **Antwoord 7**: In het coalitieakkoord is opgenomen “Wij streven naar goed en snelle digitale infrastructuur voor de bewoners en bedrijven van de gemeente Edam-Volendam” en daarmee is icm eerdere raadsbesluiten, het onderhouden/aanbieden van een glasvezel netwerk een opdracht geworden voor het college.

		Vraag 8: Waarom zou de betreffende partner voor de joint venture niet zelf een glasvezel netwerk aanleggen, en daarbij zelf alle inkomsten opstrijken. **Vraag 9**: De gemeente brengt alleen het Cai netwerk in en heeft geen kennis in huis. Wat is voor zo'n bedrijf dan het voordeel om een joint venture met een gemeente te starten? **Vraag 10**: Er is geen kennis in huis, er zijn risico's, het is geen kerntaak: waarom toch actief willen blijven in de (commerciële) internet markt?	**Antwoord 8:** Op het moment dat de gemeente geen joint venture opzet met een KPN gerelateerd bedrijf, zal KPN op korte termijn zelf een glasvezel netwerk gaan aanleggen, waardoor het voor de beoogde partner van de gemeente niet meer rendabel is om zelf een eigen netwerk te leggen. Alleen met de gemeente samen is er voor een KPN-partner een grote kans dat Ziggo actief blijft op het coaxnet en naderhand ook op het glasvezelnet actief wordt. Voor Ziggo is een KPN-partner die zonder de gemeente glasvezel aanlegt gewoon een verlengstuk van KPN. **Antwoord 9**: De gemeente brengt een langjarige samenwerkingsrelatie mee van de CAI met Ziggo. Een mogelijke factor hierbij is de loyaliteit van bewoners aan een 'eigen' netwerk. In Harderwijk bijvoorbeeld is dat duidelijk. **Antwoord 10:** Wij verwijzen u naar antwoord 1.
12-04-2021	GroenLinks	**Vraag 1**: Als we ervoor kiezen ons CAI-netwerk te behouden is dan op voorhand duidelijk dat Ziggo daar ook op blijft?	**Antwoord 1**: Het huidige CAI-netwerk is inricht naar de wensen van Ziggo. Ook zijn er veel bewoners die extra diensten afnemen van Ziggo. Daarom zal Ziggo niet zo maar het CAI netwerk verlaten.

		Vraag 2: In het rapport met scenario's waarbij we een joint venture op 50/50 basis aangaan met een KPN-relatie, spreekt men ook over het inzetten van ons CAI-netwerk waarbij de andere partij hier een gelijk geldbedrag tegenover plaatst. Staat deze optie ook nog open? **Vraag 3**: Wat gebeurt er bij een dergelijke overdracht dan met de relatie met Ziggo? **Vraag 4**: Ziet u het mede aanleggen van een glasvezelnetwerk als een gemeentelijke taak? Wat is het voordeel? **Vraag 5**: Wat kunnen de voordelen zijn voor een KPN-relatie om samen met onze gemeente een glasvezelnetwerk aan te leggen?	**Antwoord 2**: Wij vragen de raad de mogelijkheden te mogen onderzoeken om een Joint Venture op te zetten met een KPN-relatie. Tijdens dit onderzoek worden alle mogelijke manieren van een Joint Venture onderzocht. **Antwoord 3:** Doordat het huidige CAI-netwerk door de gemeente ingebracht wordt in de joint venture, is het de verwachting dat Ziggo gewoon actief blijft op dit Coaxnetwerk. **Antwoord 4:** In het coalitieakkoord is opgenomen "Wij streven naar goed en snelle digitale infrastructuur voor de bewoners en bedrijven van de gemeente Edam-Volendam". Op basis hiervan en eerdere raadsbesluiten, wordt dit voorstel voorgelegd aan de raad. **Antwoord 5**: De gemeente brengt een langjarige samenwerkingsrelatie mee van de CAI met Ziggo. Een mogelijke factor hierbij is de loyaliteit van bewoners aan een 'eigen' netwerk.

		Vraag 6: Ons bereiken berichten dat er in Volendam, in de Pegasusstraat bijvoorbeeld, al glasvezel wordt gelegd. Worden we door de feiten ingehaald? **Vraag 7:** KPN is met ABP een joint venture aangegaan om in dorpen en woonkernen op korte termijn en versneld glasvezel aan te leggen. Bent u hiervan op de hoogte? **Vraag 8**: Heeft deze nieuwe ontwikkeling invloed op de haast van uw onderzoek naar een partij om samen glasvezel mee aan te leggen?	**Antwoord 6**: Nee, u wordt niet door de feiten ingehaald. KPN legt glasvezel tussen de verschillende verdeelkasten van KPN, om zo op het huidige netwerk de beloofde internet snelheden te behouden. **Antwoord 7**: Ja we zijn op de hoogte van de samenwerking tussen ABP en KPN. **Antwoord 8**: Nee, want we wisten al dat er haast geboden is. In de presentatie aan de raad heeft Stratix al aangegeven dat KPN in omliggende gemeentes al glasvezel aan het leggen is.
13-04-2021	VVD	Voor de VVD is het belangrijk dat het een open glasvezelnetwerk is voor alle aanbieders, zodat er keuze is voor de bewoners. Een gelieerde partij van KPN kan de oplossing zijn, zolang er geen exclusief contract met KPN is. **Vraag 1**: Is dit ook de insteek van het college bij dit voorstel? Bij het aanleggen van een glasvezelnetwerk blijven we ook eigenaar van het CAI netwerk.	**Antwoord 1**: Ja de insteek is om een open netwerk aan te leggen waar elke partij die dat wil op kan.

		Vraag 2: Wat gebeurt er met het CAI netwerk als het glasvezelnetwerk er is, met andere woorden, hoe wordt het afgebouwd? Uit recente media berichtgeving blijkt dat er veel belangstelling is van andere partijen om zelf een netwerk aan te leggen. Spoedige besluitvorming en actie lijkt gewenst. **Vraag 3:** Wat zijn de volgende stappen en het tijdspad? **Vraag 4**: Maken we voor de volgende stappen weer gebruik van externen (Stratix?) of met interne kennis?	**Antwoord 2:** Het CAI netwerk zal in eerste instantie gewoon in stand gehouden worden. Mochten er heel veel huishoudens overgestapt zijn, waardoor het CAI netwerk niet meer rendabel is, dan moeten we kijken hoe we de overige huishoudens de overstap kunnen laten maken. **Antwoord 3**: Inderdaad is er spoedige besluitvorming gewenst, gezien alle berichtgeving over glasvezel aanleg. Als de raad besluit conform het advies, dan gaan we opzoek naar een geschikte partij om mee samen te werken. Met deze partij zullen ook onderhandelingen moeten plaatsvinden om tot een goede samenwerking te komen. De verwachting is dat wij medio 2022 een geschikte samenwerkingspartner hebben. Dan zullen we ook terug komen bij de raad, om deze partij voor te dragen en te vragen aan de raad of we met deze partij een samenwerking aan kunnen gaan. **Antwoord 4**: Voor de volgende stappen gaan we zeker gebruik maken van een extern bureau, omdat intern deze kennis niet aanwezig is.
14-04-2021	Volendam|80	In het voorstel staat “te onderzoeken welke externe partij het meest geschikt is om samen met de gemeente een glasvezelnetwerk aan te leggen”. We lijken daar “noodgedwongen” het antwoord al op te weten. Die partij is al bekend.	

		Vraag 1: Dat is KPN, toch? KPN lijkt daarmee een soort machts/monopolie positie te hebben. **Vraag 2:** Hoe kijkt het college daar zelf tegenaan. Is dat niet beangstigend? Zijn er geen alternatieven? Uit nood geboren? Als we vervolgens in de document van Stratix (Pag 10) kijken naar de beslisvarianten dan is het percentage kans om samen met KPN (verkoop aan of in samenwerking met) binnen 2 jaar 0% is en ook binnen 5 jaar 0% is!? **Vraag 3:** Hoe kan dat? **Vraag 4:** Dus als we instemmen met dit voorstel krijgen we zeker geen FTTH (Fiber To The Home)? In Nederland zijn nog een aantal andere CAI gemeenten die een eigen CAI netwerk in beheer hebben. **Vraag 5:** Is al eens met die gemeenten gesproken? Zijn er voorbeelden van wat andere gemeenten doen met het	**Antwoord 1:** Nee, KPN zal zelf geen joint ventures aangaan met de gemeente. **Antwoord 2:** Zoals bij vraag 1 al is beantwoord, zal KPN geen joint venture aangaan met de gemeente. Wij willen met een andere partij proberen een joint venture op te zetten. Er zijn dus meerdere alternatieven. **Antwoord 3:** De percentages geven aan, hoe groot de kans is dat KPN zelf haar eigen glasvezel netwerk aanlegt. Bij de 2 opties die u noemt, wordt of het CAI netwerk verkocht aan een bedrijf dat gerelateerd is (dus niet KPN zelf) of gaat de gemeente Edam-Volendam een joint venture aan met een bedrijf dat gerelateerd is aan KPN. Op dat moment gaat KPN niet zelf ook nog eens glasvezel aanleggen. **Antwoord 4:** Als u instemt met dit voorstel, dan gaat er een onderzoek gestart worden om een partij te zoeken om daarmee samen een Fiber To The Home netwerk aan te leggen. **Antwoord 5:** Bureau Stratix, dat wij hebben gevraagd dit onderzoek uit te voeren, heeft voor andere gemeente een soortgelijk onderzoek uitgevoerd. Daardoor

		CAI netwerk? Als we tot verkoop van de CAI overgaan is het geld over 10 jaar op en ontstaat er waarschijnlijk een begrotingstekort. Is de begroting daarmee niet te veel afhankelijk van 1 inkomstenbron? **Vraag 6:** Hoe ziet het college dit? **Vraag 7:** Kan meer inzicht gegeven worden in de rekensom van eenmalig verkoop versus aanhouden en het ontvangen van de jaarlijkse exploitatie inkomsten? Op pagina 3 van het voorstel wordt een exploitatieoverschot genoemd van ongeveer 8 ton. Daarna wordt beschreven dat er ook jaarlijks kosten gemaakt moeten worden om de kwaliteit van het netwerk op pijl te houden.	weten zij wat er speelde bij de andere gemeenten en konden zij deze ervaringen gebruiken voor het onderzoek van de gemeente Edam-Volendam. **Antwoord 6:** De gemeente is zeker niet teveel afhankelijk van 1 inkomstenbron als deze. Als eer 1 inkomstenbron is die in aanmerking komt, dan is dat de bijdrage uit het gemeentefonds. Dat laat onverlet dat bij verkoop structureel € 800.000 bezuinigd moet worden (en niet pas over jaren) en verkoop vanwege het wegvallen van deze substantiële structurele inkomsten onaantrekkelijk is. Het college stelt dat mede daarom dan ook niet voor. In het voorstel van het college, met een joint-venture, worden niet meerdere glasvezelnetwerken aangelegd, vermindert de kwetsbaarheid van de gemeente door samen te werken met een partij met expertise, groeit de structurele inkomstenstroom binnen 10 jaar weer richting de 8 ton structureel, mede door de extra klanten en lagere kosten en kunnen inwoners betere diensten afnemen en hebben zij meer keuze. Dit is ons inziens het meest in lijn met eerdere besluitvorming van de gemeenteraad. **Antwoord 7:** Bureau Stratix heeft op basis van de feitelijke gegevens, actuele verwachtingen en redelijke aannames een prognose opgesteld. Net als bij andere begrotingen en ramingen, kan dat in de werkelijke situatie anders uitpakken. Relevanter dan de onzekere absolute getallen (dat zijn momentopnames), gaat het meer om de onderlinge verhoudingen. Bij optie 1 t/m 3 zou optie 3 (verkoop aan een kpn relatie) het meest interessant

			zijn, dit levert een eenmalige opbrengst op ruim 20 miljoen. Bij scenario 4 (afwachten) loopt de jaarlijkse opbrengst terug, doordat KPN dan glasvezel zal aanleggen, waardoor er in toenemende mate mensen zullen overstappen, wat de waarde bij verkoop op voorhand negatief beïnvloedt. Bij scenario 6 wordt ervan uitgegaan dat het huidige netwerk zal worden ingebracht in de Joint venture, waar de samenwerkende partij een mogelijk een geldbedrag voor betaald. Een en ander zal moeten blijken uit de onderhandelingen met mogelijke partijen om de samenwerking mee aan te gaan. Vervolgens ontvangt de gemeente jaarlijks dividend uit de joint venture. Dit zal de eerste jaren lager zijn dan de huidige opbrengst door de investeringen en omdat een jonge joint venture over het algemeen geen forse dividenden zal uitkeren. Vervolgens is de verwachting dat de jaarlijkse dividend uitkering zal groeien naar minimaal de huidige opbrengst van CAI netwerk. Stratix heeft een en ander gebaseerd op uitgebreide berekeningen. En heeft technische vragen in de themaraad beantwoord. **Antwoord 8:** De inkomsten zijn meer dan 8 ton. De 8 ton die overblijft is na aftrek van de gemaakte kosten. Wel moet er over de 8 ton nog vennootschapsbelasting betaald worden. **Antwoord 9:** Ja, dat klopt.
		Vraag 8: Vermoedelijk zijn die kosten dan nog niet meegenomen in die 8 ton? Wat zijn de kosten hiervan? **Vraag 9**: Begrijpen wij goed dat de voorkeur van het college uit gaat naar Variant 6 in de bijlage? In die variant staat beschreven dat de gemeente het coaxnet zelf “inbrengt”.	

		Vraag 10: In dit geval blijft de gemeente de eigenaar? In deze variant komt er naast het coaxnetwerk een extra glasvezelnetwerk en blijft Ziggo doorgaan op het huidige coaxnet. Ziggo krijgt de vrije hand om de tarieven gelijk te trekken. De tarieven zullen verhoogd worden. **Vraag 11:** Enige indicatie over welke verhoging we dan praten? **Vraag 12**: Wat gaan de inwoners op termijn meer betalen ter indicatie? **Vraag 13:** Bij het doorrekenen van de financiële gevolgen van deze variant nemen komt er een 'mogelijke' terugval van de kabel-inkomsten uit het Coaxnet als burgers overstappen op glasvezel?	**Antwoord 10:** In deze variant komt er naast het coaxnetwerk een extra glasvezelnetwerk. Door het coax-netwerk in te brengen in een joint-venture, wordt de joint-venture eigenaar van beide netwerken. De gemeente 'verkoopt' als het ware een deel van het eigendom van het coax-netwerk, waarbij de andere partij financieel investeert. Zodat de gemeente, net als de andere partij, deels eigenaar is van beide netwerken. **Antwoord 11:** Als Ziggo die vrijheid krijgt om de tarieven gelijk te trekken met haar landelijke tarieven, dat vervalt de korting van plm 15 euro. Aan de andere kant zit in die landelijke tarieven een onderhoudscomponent die Cai-klanten nu aan de gemeente betalen van plm 10 euro. Als Ziggo de vrijheid niet krijgt om de tarieven te verhogen en de gemeente de onderhoudsbijdrage naar een reeel niveau verhoogt, dan zal er niet of nauwelijks een financieel verschil zijn. **Antwoord 12:** Deze vraag is niet te beantwoorden. Veel hangt af van de gekozen tv-pakketten, internetsnelheid en overige dienstverlening. Het oorspronkelijke 'analoge tv-pakket' bestaat niet meer. Daarbij is een en ander afhankelijk van prijs- en productontwikkelingen in de markt. Het voorstel leidt in ieder geval tot meer keuzevrijheid voor inwoners, zowel qua aanbieders, techniek, inhoud als prijsniveau. **Antwoord 13:** Ja.

		Vraag 14: Zo nee, waarom niet en zo ja, verklaar gaarne nader?	**Antwoord 14**: Er is rekening mee gehouden dat een deel van de klanten overstapt op (een andere aanbieder op) het glasvezelnetwerk. Op basis van ervaringen elders in het land. Hierdoor wordt ervan uitgegaan dat bij scenario 4 (afwachten) de inkomsten teruglopen. Hierdoor wordt er ook van uitgegaan dat de waarde van de Cai afneemt als KPN zelf glasvezel aanlegt (mede omdat het aantal klanten het grootste deel van de waarde van het netwerk bepaalt). Door zelf (met een andere partij) te investeren in glasvezel wordt de gemeente (gedeeltelijk) eigenaar van 2 netwerken, waardoor overstappers binnen de eigen netwerken blijven en de groep klanten toeneemt, mede waardoor de terugval beperkt is en zich herstelt.
		Vraag 15: We nemen aan dat dit meengenomen is in het financiële plaatje van deze variant voor de gemeente? In variant 6 wordt staat in de bijlage vermeld dat het coaxnet in afbouw is.	**Antwoord 15**: Dit is inderdaad meegenomen. Kanttekening hierbij is dat er ook hier sprake is van inschattingen, zoals bij alle scenario's. Vandaar het voorstel tot besluitpunt drie. Wanneer er meer zicht is op de voorwaarden, worden de inschattingen betrouwbaarder.
		Vraag 16: Wanneer is de afbouw van het coaxnet volledig uit gefaseerd?	**Antwoord 16**: Dat ligt aan de snelheid waarmee mensen overstappen van Coaxnet naar glasvezelnet. Als de huidige bewoners graag gebruik willen blijven maken van het Coaxnetwerk, dan kan dat. Dit is wat ons betreft ook wenselijk voor de keuzevrijheid van onze inwoners/klanten. Uiteindelijk zullen zoveel klanten overstappen dat de winstgevendheid van het coax-netwerk in gevaar gaat komen. Voor het zover komt, zal het afgebouwd worden. Daarnaast kunnen er wellicht andere redenen zijn in de toekomst, die ons

			kunnen doen besluiten tot afbouw. Er is nu echter geen jaartal aan te hangen.
		Vraag 17: Stapt Ziggo in dat geval over op het glasvezelnetwerk van KPN en staat KPN dit toe? In het voorstel staat bij Scenario 8 dat een joint venture met KPN glasrelatie de meest interessante optie is. Daarnaast wordt gezegd dat dit KPN zal weerhouden zelf een glasvezel netwerk aan te leggen.	**Antwoord 17:** Ziggo zal voorlopig op het Coax netwerk blijven. Dit omdat de eigen netwerken van Ziggo binnen andere gemeenten ook allemaal uit Coax netwerken bestaan. Maar het ligt voor de hand dat als Ziggo klanten gaat verliezen aan glasvezel, ook Ziggo die overstap gaat maken. En het ligt eveneens voor de hand dat ze dat dan doen naar ons glasvezelnetwerk (nadrukkelijk niet van KPN, maar van de gemeente/joint-venture zonder KPN als eigenaar, maar met KPN als aanbieder), als enige alternatieve netwerk en aantrekkelijker dan de aanleg van een eigen netwerk.
		Vraag 18: Waarom niet meer dan 1 netwerk te hebben om de keuze aan de burger te laten? In het voorstel stuurt het college aan op een samenwerking met KPN	**Antwoord 18:** Nu heeft de gemeente op het coax-netwerk uitsluitend een relatie met Ziggo. Het glasvezelnetwerk dat we willen aanleggen met een partner zal een open netwerk worden en dus ruimte bieden aan meerdere aanbieders (waaronder maar niet uitsluitend KPN). De keuzevrijheid hangt dan niet af van het netwerk en wie daarvan eigenaar is. De inwoners kunnen straks kiezen tussen coax of glasvezel. Tussen ziggo, KPN of andere aanbieders. Tussen verschillende abonnementen qua inhoud, prijs, snelheid, omvang, etc. De aanleg van een extra glasvezelnetwerk is in feite een desinvestering, omdat we een open glasvezelnetwerk willen, waarop meerdere aanbieders hun diensten kunnen aanbieden.

		Vraag 19: Hoe verhoudt dit zich met de bestaande relatie met Ziggo inclusief de korting op de abonnementen omdat ze al een CAI aansluiting hebben? Wanneer in zee wordt gegaan met KPN, dan wordt het op basis van gelijkwaardigheid. Als later de CAI wordt afgebouwd, blijft de gemeente Edam-Volendam voor 50% eigenaar. **Vraag 20:** Blijven we in dit geval 50% van de gelden ontvangen?	**Antwoord 19:** De komende jaren wil Ziggo de kortingen die de inwoners hebben, gaan verlagen, waarmee de inwoners op het prijspeil komen zoals de rest van Nederland. Daarover moeten nog afspraken gemaakt worden, maar het lijkt logisch om de Cai-onderhoudsbijdrage dan te verlagen of zelfs te schrappen omdat anders dubbel betaald zou worden voor onderhoud. Die bijdrage voor onderhoud loopt dan in feite niet meer apart naar inwoners/klanten, maar zal Ziggo via hun tarief aan ons moeten vergoeden. Dit moet nog nader uitgewerkt worden. Onze relatie met Ziggo blijft verder in feite zoals die is, met dien verstande dat wij straks samen eigenaar zijn van het Cai-netwerk. De belangrijkste reden om een joint-venture aan te willen gaan met een KPN-relatie (nogmaals, niet met KPN), is omdat we KPN als belangrijke aanbieder op het glasvezelnetwerk willen en daarmee een tweede glasvezelnetwerk voorkomen en tegelijk de keuzevrijheid voor inwoners/klanten vergroten, onze financiële belangen veiligstellen en organisatorische kwetsbaarheid irt expertise ondervangen. **Antwoord 20**: Hierover moeten nog afspraken gemaakt worden, maar het komt ons als vanzelfsprekend voor dat de te ontvangen gelden overeenkomstig de eigendomsverhoudingen zullen zijn.