Financierings aanvraag

“Ooststellingwerf, glasvezel voor kernen en grijs aan de geul”

April 2019



© Coöperatie DFMopGlas u.a. Alle rechten voorbehouden.
Dit document is strikt vertrouwelijk en strekt uitsluitend tot het geven van informatie aan de ontvanger. De ontvanger van dit document wordt geacht een eigen onafhankelijk oordeel te vormen over alle aspecten van het project en alle voor financiering relevante omstandigheden. De ontvanger van dit document noch derden kunnen aan de inhoud van dit document rechten ontlenen. De ontvanger van dit document is niet bevoegd dit document (of delen daarvan) zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Coöperatie DFMopGlas u.a. aan derden te verstrekken, ongeacht of dat met of zonder bronvermelding plaatsvindt, behoudens ingeval daartoe verplicht bij of krachtens wet of gerechtelijk oordeel.

Inhoudsopgave

1. Inleiding 2
2. Rationale 3
   2.1. Situatie snel internet Ooststellingwerf 3
   2.2. Oplossing 6
3. Businesscase 7
   3.1. Inleiding 7
   3.2. Verdienmodel 7
4. Organisatie 8
   4.1. Juridische structuur 8
   4.2. Governance structuur 9
5. Plan van Aanpak 10
   5.1. Inleiding 10
   5.2. Haalbaarheidsonderzoek 10
   5.3. Bouwfase 11
      5.3.1. Programma van Eisen (PvE) 11
      5.3.2. Aanleg Laag 1 en 2 11
   5.4. Exploitatiefase 12
6. Investering en financiering 13
   6.1. Realisatie netwerk 13
   6.2. Financiele prognoses 14

Verzoek aan de gemeente 15

1.
2. De drie business cases

1. Inleiding

Dit informatiememorandum is opgesteld om de gemeente Ooststellingwerf te informeren over de progressie die DFMopGlas (hierna: DFM) maakt in het kader van het realiseren van snel internet, mede naar aanleiding van het door DFM verrichte haalbaarheidsonderzoek, waartoe door Provincie Fryslan middelen beschikbaar zijn gesteld. Dit onderzoek is als bijlage bijgevoegd.

DFM komt voort uit een burgerinitiatief en is sinds 2015 aan de slag met het oplossen van het gebrek aan internetsnelheid in het buitengebied van diverse gemeenten.

Op het gebied van internet wordt onderscheid gemaakt in zogenaamde grijze en witte gebieden. Grijs en wit zijn onderdeel van één samenleving. DFM vindt dat alle percelen van het buitengebied over dezelfde voorziening (snel internet door middel van glasvezel) moeten beschikken. Inwoners moeten gebruik kunnen maken van één uniforme oplossing (glasvezel) zodat het huidige onderscheidende aansluitpatroon (wel of geen coax) niet herhaald wordt.

Kabelnoord zorgt in de provincie Fryslân voor de aanleg van een glasvezelnetwerk in de witte gebieden. DFM richt zich uitsluitend op grijze percelen in deze provincie. DFM wil gelijktijdig met de realisatie van het witte glasvezelnetwerk de grijze percelen voorzien van een glasvezelverbinding. Door de gelijktijdige aanleg bespaart men fors op graafkosten. DFM onderhoudt intensief contact met Kabelnoord om dit doel te bereiken.

In kader van het eventueel toekennen van provinciale voor grijs geoormerkte middelen, is door provincie Fryslân eerst een budget toegekend aan DFM voor een haalbaarheidsonderzoek. Doel daarvan is in een gedefinieerd pilotgebied nagaan of er voldoende belangstelling is bij de grijze aansluitingen om een sluitende businesscase op te baseren die voor financiering ing geschikt is.

DFMopGlas streeft naar een gebiedsgerichte “verglazing” en heeft voor haar onderzoek een lint van Lemmer via Heerenveen naar Haulerwijk gedefinieerd als onderzoeksgebied. Deze strook kenmerkt zich in diverse bebouwingsstructuren (lintbebouwing, grote en kleine dorpskernen, bedrijventerrein etc). Daarnaast omvat dit lint ook twee gebieden waar twee glasvezelinitiatieven ook geruime tijd goed op weg waren: De Oosthoek (Jubbega - Hoornsterzwaag) en Snikkenet (Haulerwijk).

De gemeente Ooststellingwerf heeft de wens geuit om naast dit pilotproject ook te willen weten hoe de belangstelling in andere delen van de gemeente is. In aanvulling op het door de provincie gesubsidieerd onderzoek is gevraagd ook andere dorpen bij het onderzoek te betrekken. DFM heeft het onderzoek uitgebreid met gebieden buiten het gebied Donkerbroek-Waskemeer-Haule- Haulerwijk en ook de dorpen Fochteloo, Ravenswoud, Appelscha-Boven, Nijeberkoop, Makking en Elsloo bij het onderzoek betrokken. De kernen Oosterwolde, Oldeberkoop en kern Appelscha zijn nog even buiten de scope gebleben vanwege hun grotere omvang.

DFM heeft op basis van dit haalbaarheidsonderzoek kunnen concluderen dat er zeker belangstelling is in de dorpen om aangesloten te worden op glasvezel. De resultaten van het onderzoek zijn vertaald naar een businesscase en plan van aanpak. Daarbij zijn 3

verschillende scenario's doorgerekend. Het gaat hierbij om percelen die aan de witte geul liggen en gesitueerd zijn in de dorpsachtige bebouwing en dorpskernen. Daarnaast is ook bedrijventerrein Nanninga Oosterwolde in de case betrokken.

Het onderzoek bestond uit interessepeiling en op basis daarvan bepalen of het geconstateerde draagvlak kan leiden tot een haalbare business case. Een en ander onderbouwd met een engineering en bijbehorende begroting van aannemers alsmede de uitwerking van de bancaire financiering.

Dit document beschrijft het haalbaarheidsonderzoek, vertaalt de resultaten daarvan naar een scope in de vorm van een backbone met aansluitngen die de basis legt voor gefaseerde verglazing van grijs in Ooststellingwerf. In welke mate dat plaatsvindt, is weergegeven in drie scenario's met businesscase. Verder wordt ingegaan op de de organisatiestructuur van DFMopGlas en is voorzien in een Plan van Aanpak om tot de realisatie van het voorgestelde grijze netwerk te komen.

Voor de duidelijkheid: het haalbaarheidsonderzoek is gedaan met een zo concreet mogelijk aanbod, waarbij een vastgesteld bedrag van € 1500, - als aansluitbijdrage is gepresenteerd. De hoogte van dit bedrag is gekozen in aansluiting op de bijdrage die bewoners van witte adressen aan Kabelnoord moeten betalen. Het bedrag heeft een veiligheidsmarge: het is de bovengrens van de gemiddelde kostprijs van een grijze aansluiting. Indien bij dit bedrag voldoende mensen belangstelling zouden hebben, is een bijstelling naar beneden altijd mogelijk.

Een concrete, juridisch bindende vraagbundeling vergt duidelijkheid omtrent de financiering en de kosten daarvan. Naast reguliere financiële instellingen concretiseert DFM middels dit verzoek graag de bijdrage die de gemeente hierin kan leveren.

2. Rationale

2.1. Situatie snel internet Ooststellingwerf

DFMopGlas is al sinds januari 2015 bezig met het werken aan een toekomstbestendige internetvoorziening voor het buitengebied. Als de provincie met 35 mln steun aan een marktpartij slechts 6 % van de bewoners in Fryslan een glasvezelaansluiting aanbiedt, is het de zorg van DFMopGlas, als trekker van oorspronkelijke lokale burgerinitiatieven, dat we deze investering aan kunnen wenden om het hele buitengebied digitaal te ontsluiten.

We schetsen daarvoor graag eerst ons beeld van de situatie in de markt.

Aandacht voor grote kernen:

- KPN is voornemens en al begonnen in grote kernen glasvezel aan te leggen. Bevestiging daarvan zien wij in de berichten van de laatste 5 maanden in het programma van KPN met als voorbeeld dichtbij, dat dit jaar begonnen wordt in Wolvega en Drachten. Ook Oosterwolde zal op termijn wel deze voorziening van KPN krijgen
- Ziggo is aan het upgraden naar Docsis 3.1, waarbij de levensduur van haar coax netwerk in de grote kernen nog enige jaren verlengd wordt. Van (oud-) medewerkers

van Ziggo vernemen wij dat Ziggo geen plannen heeft om in kleine kernen te gaan investeren en evenmin investeert in vernieuwing/vervanging van kabels. Alleen reparatiewerkzaamheden zijn aan de orde. Alle vernieuwing vindt plaats in de grotere kernen.

Aandacht voor wit:

- Kabelnoord legt, voortvloeiend uit provinciaal beleid, een netwerk aan naar bewoners met een witte aansluiting, mits 60% belangstelling heeft.

KPN en Ziggo zorgen dus wel voor de grote kernen (> 2500 aansluitingen) en Kabelnoord voor het verre buitengebied. Als we met deze informatie kijken naar de gemeente Ooststellinwerf, dan zien we het volgende:
Ooststellinwerf heeft in totaal 13.800 aansluitingen, Kabelnoord doet daarvan maximaal 1690. De grote kern Oosterwolde heeft 5300 grijze aansluitingen. Dan resteert er een buitengebied van 6810 aansluitingen en de kleinere kernen die tussen wal en schip vallen. Bij veel van deze inwoners gaat straks wel de stoep of de straat open voor de aanleg van het netwerk van Kabelnoord.

Dat doet geen recht aan de inspanning van de glasvezelinitiatieven in Ooststellinwerf, die zich altijd ingezet hebben voor alle aansluitingen in hun dorp of buurtschap. Het is tenslotte “ien mienskip”, van burgers die allemaal recht hebben op dezelfde dienstverlening en veel inwoners van grijze percelen zouden graag een aansluiting op het glasvezelnetwerk willen. Dat blijkt uit het haalbaarheidsonderzoek dat wij uitvoerden in Ooststellingwerf. Een belangrijk deel van de bewoners van de kernen, vindt hun huidige internetdienst niet toereikend en/of zien in dat er in de toekomst een probleem gaat komen. Er is in de meeste gevallen ook te weinig keuze, veel bewoners hebben een hele slechte dienstverlening van KPN en redelijk van Ziggo, dan is er dus geen keuzen en doet de markt haar werk niet. Daarnaast heeft de Provincie alle bedrijventerreinen als grijs gemarkeerd, terwijl ook daar vraag is naar een goede internetverbinding; volgens ons zelfs essentieel om een sterk MKB in stand te houden en noodzakelijk als we ook in Fryslân mee willen doen met de nieuwe werkgelegenheid die ontstaat waar een supersnelle en stabiele internetverbinding beschikbaar is.

DFMopGlas wil graag met de aan haar verbonden lokale initiatieven de inwoners in grijs ook de gelegenheid bieden op een glasvezelaansluiting. Dat moet in Ooststellingwerf in combinatie met Kabelnoord. Uit oogpunt van kosten, momentum en om alle inwoners gelijke kansen te geven.

Kosten en kansen zijn hier een doorslaggevende factor. Bij het aanleggen van een glasvezelnetwerk zijn de graafkosten 70% van de totale aanneemsom. Kabelnoord en DFMopGlas hebben goede afspraken gemaakt over gezamenlijk aanleggen, waarbij beide partijen het voordeel genieten van het delen van de kosten. Als we niet van deze gelegenheid gebruik maken, zal het buitengebied van Ooststellingwerf echt op achterstand komen, een situatie waar de Noordelijke Rekenkamer ook uitdrukkelijk voor gewaarschuwd heeft in haar rapport van april 2018.

Andere voordelen.
Het geeft gemeenten de mogelijkheid om voor al hun huidige en toekomstige voorzieningen gebruik te maken van deze grijze infrastructuur, denk aan de scholen, alles rondom zorg, sport etc. Maar DFMopGlas kijkt ook naar de ketenstructuur. Een agrariër is niet een op zichzelf staande onderneming. Net als alle andere ondernemingen is het een onderdeel van een keten en een deel van die keten, zoals het loonbedrijf, de dierenarts etc. woont in de nabijheid en zou zonder beperkingen in dezelfde digitale keten opgenomen moeten worden. In de nabije toekomst zullen steeds grotere hoeveelheden data in de keten circuleren en toegankelijk moeten zijn om de keten efficiënt te laten functioneren. De rol van agrarische bedrijven als energieleverancier speelt daar zeker ook een rol.

2.2. Oplossing

DFM wil glasvezelnetwerken aanleggen waarbij de perceeleigenaren lid worden van de coöperatie. Hiermee borgt DFM langdurig de betrokkenheid. Het lidmaatschap kost geld en kan ineens of in maandelijkse termijnen worden voldaan. De businesscase wordt in het volgende hoofdstuk in detail toegelicht.

Samenvattend zijn de belangrijkste argumenten voor het onderhavig project:

- Afwezigheid van een goed werkende internetverbinding voor de bewoners van de buitengebieden. De toenemende vraag naar capaciteit maakt de behoefte steeds groter.
- Snel internet is een conditio sine qua non voor de leefbaarheid in de buitengebieden van de provincie.
- Een deel van de bewoners van het buitengebied wordt binnenkort aangesloten op het te realiseren glasvezelnetwerk van Kabelnoord, zeker in de kleine kernen zullen de grijze aansluitingen op termijn de nieuwe witten worden.
- Lidmaatschap van de coöperatie en eigenaarschap van het netwerk door gebruikers is de kracht van het concept en borgt langdurige betrokkenheid.
- De economische voordelen van het nieuwe netwerk blijven binnen de provincie. Voor de aanleg (CAPEX) en beheer (OPEX) wordt zo veel mogelijk gebruik gemaakt van in de regio gevestigde partijen.

3. Businesscase

3.1. Inleiding

DFM ziet snel internet als een nutsvoorziening die voor alle inwoners van de provincie Fryslân beschikbaar moet zijn. DFM wil iedereen die niet beschikt over een goed en snel functionerende internetverbinding hiervan voorzien en dus ook in Ooststellinwerf. In die gemeente legt Kabelnoord binnenkort een glasvezelnetwerk aan naar 1690 witte adressen. Daarbij passeert de geul naar wit ook vele grijze aansluitingen die niet bevraagd zijn vanuit het project voor “wit” en dus niet mee aangesloten kunnen worden. DFM richt zich juist op de aansluiting van deze percelen.

Een glasvezelnetwerk bestaat uit drie lagen:

- Laag 1 (passieve laag): dit betreft de glasvezel en de mantelbuis. De geul in de grond met daarin de kabel inclusief de kast (huisje) waarin de centrale apparatuur staat opgesteld (Point of Presence of PoP). Laag 1 wordt geleverd door netwerkbeheerders en bouwers van netwerken.
- Laag 2 (actieve laag): dit is de belichting van de glasvezel. Op deze laag bevindt zich de actieve apparatuur die de glasvezel belicht. De apparatuur bestaat uit: een switch en optische lijnkaarten in de PoP, alsmede randapparatuur bij de gebruiker. Partijen (operators) op deze laag zijn bijvoorbeeld telecombedrijven.
- Laag 3 (services/diensten laag): zijn de diensten rond het internet, televisie en telefoon die over de glasvezel (laag 1) met behulp van belichting (laag 2) wordt verstuurd. Dit is het domein van internet service providers (ISP). Voorbeelden zijn internet toegang (zoals e-mail, buienradar, Google, zorgapplicaties, etc.), internet telefonie en digitale televisie. Leveranciers zijn bijvoorbeeld KPN, Ziggo, Acces4all, tweak, etc.

DFM legt uitsluitend laag 1 aan. Belichting (laag 2) is gecontracteerd (ingekocht) om reden van beheer en onderhoud en de veelal directe link met laag 3, daarbij in aanmerking genomen dat het een zg Open Netwerk is.

Het netwerk verhuurt DFM vervolgens aan providers (i.c. de dienstenleveranciers van laag 3). Een provider heeft het netwerk nodig om haar diensten (zoals internet, tv en telefonie ofwel laag 3) naar klanten te distribueren. Dit is vergelijkbaar met de NS die het spoor huurt van ProRail.

Kabelnoord, dat enerzijds het witte netwerk realiseert en tegelijkertijd ook als provider diensten daarop levert, zal ook op het netwerk van DFMopGlas als provider actief worden.

3.2. Verdienmodel

DFM verdient geld door haar netwerk te verhuren aan providers. De huur bedraagt een vast bedrag per maand per aansluiting. Uit de huurstroom betaalt men operationele kosten alsmede financieringslasten.



De consument betaalt de provider voor geleverde diensten zoals internet, tv en telefonie. De kostprijs van deze diensten bestaat onder andere uit de huur van infrastructuur door de provider.

Met de voorgestelde backboneverbinding kan DFMopGlas in Ooststellingwerf direct ongeveer **2100** grijze adressen een glasvezel verbinding aanbieden. Het gaat hierbij om grijze percelen die aan de witte geul liggen, gesitueerd zijn in kleine dorpskernen (tot circa 200 inwoners) en belendende industrieterreinen.

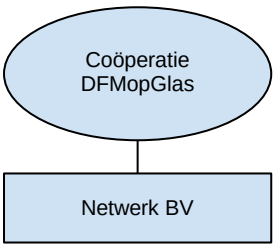
De kosten voor het operationeel houden van het netwerk besteedt DFM zo veel mogelijk uit aan derden. Dit wordt vastgelegd in SLA's. DFM coördineert, verzorgt marketing en voert de ledenadministratie. Hiervoor ontvangt ze een management fee vanuit de Netwerk BV.

4. Organisatie

4.1. Juridische structuur

DFMopGlas is gestart in de vorm van een stichting. Daarnaast is op 11 augustus 2017 de coöperatie DFMopGlas u.a. opgericht na inwinning van advies bij Alderse Baas Advocaten en De Haan Advocaten & Notarissen. De coöperatie is aangesloten bij de Nationale Coöperatie Raad (NCR) en conformeert zich daarmee aan de gedragscode van de NCR.

De keuze voor deze organisatievorm past het best bij de democratische aansturing die DFM nastreeft. Daarbij geeft deze vorm aan leden de verplichting tot nakoming van datgene waarvoor men lid is geworden. De coöperatie wordt enig aandeelhouder van de nog op te richten Netwerk BV. Per (cluster van) gemeente(s) wordt een Netwerk BV opgericht hierdoor wordt geborgd dat de financiering van een bepaalde gemeente niet gebruikt wordt voor de aanleg van glasvezel in een andere gemeente.



- De bewoners van grijze adressen in een gemeenteworden lid van de coöperatie. Het lidmaatschap bestaat uit een bijdrage in de kosten van de aansluiting. Leden betalen dit ineens of in maandelijkse termijnen. De hoogte van deze bedragen verschilt per scenario
- De coöperatie richt voor die specifieke gemeente de Netwerk BV op.

- Netwerk BV wordt de eigenaar van het aan te leggen glasvezelnetwerk in i.c Ooststellingwerf. Dit netwerk bestaat uit de lagen 1 (inclusief POP faciliteiten, de knoop en verbindingspunten)
- Netwerk BV verhuurt het netwerk en kent geen andere operationele activiteiten. Alle werkzaamheden die nodig zijn om het netwerk in bedrijf te houden besteedt men uit.
- De coöperatie ontvangt een fee voor door haar uitgevoerde operationele taken.

4.2. Governance structuur

De coöperatie kent een tweehoofdige directie bestaande uit de initiatiefnemers, te weten:

- Jaap Bosma
- Anja Rombout

Op de directie wordt toezicht gehouden door een Raad van Commissarissen. In de RvC hebben de volgende personen zitting:

- Gerben Gerbrandy, burgemeester van de gemeente Achtkarspelen (voorzitter)
- Wieger Spaan, partner bij Priore Accountants & Belastingadviseurs
- Jan de Vries, voormalig directievoorzitter FB Oranjewoud Participaties

Nadat het netwerk operationeel is, wordt een ledenraad samengesteld. Een en ander ligt statutair vast. Accountantskantoor Priore heeft de administratie ingericht. Priore zal de administratie in de toekomst ook voeren.

5. Plan van Aanpak

5.1. Inleiding

Op grond van de vele contacten van DFM met diverse lokale coöperaties, bewoners, gemeenten en provincie signaleert DFM een enorme drive om het internetprobleem in de provincie op te lossen. Kabelnoord ontsluit alle witte gebieden in de provincie Fryslân en lost hiermee een deel van het vraagstuk op.

DFM wil alle grijze gebieden ontsluiten door zo veel mogelijk met Kabelnoord tegelijk op te trekken. Hierdoor is het namelijk mogelijk om op graafkosten te besparen (één geul met twee kabels, i.c. één grijze en één witte).

5.2. Haalbaarheidsonderzoek

DFM beschikt over een CRM systeem waarin per adres vastligt of sprake is van een wit of grijs adres. De gemeente Ooststellingwerf heeft initieel de ambitie om alle grijze adressen aan de geul naar wit aan te sluiten en de grijze adressen in de kernen bij gebleken interesse.

DFM was al in gesprek met provincie Fryslân over een haalbaarheidsonderzoek waarvan en deel van het onderzoeksgebied in Ooststellingwerf ligt. Dit gebied is uitgebreid met een aantal kleinere kernen in Ooststellingwerf.

Middels een interessepeiling aan de hand van een vast te doorlopen proces is op basis van een concreet aanbod (DFM Internet en Kabelnoord) en een op € 1500,- gestelde maximale aansluitbijdrage de belangstelling in kaart gebracht. DFM heeft hiervoor in Ooststellingwerf 10 interessepeilingstrajecten in gang gezet in de periode november- december 2018. Basisonderdelen voor deze trajecten zijn een informatiemap en een informatiebijeenkomst, herinneringsbrief, inloopbijeenkomst en uitingen in lokale media en dorpswebsites. Een en ander als omschrevenin het bijgevoegde rapport. Omdat het een “mienskipsproject” is, is werken met inzet van dorpsbewoners vast onderdeel en tevens een alles bepalende succesfactor.

Via een intentie overeenkomst gekoppeld aan postcode/huisnummer is vastgelegd of een bewoner geïnteresseerd is in glasvezel en of men bereid is lid te worden van de coöperatie tegen genoemde aansluitbijdrage. Ook is gevraagd of de belangstelling uitgaat naar een meer traditioneel triple play pakket, danwel zuiver alleen internet gebaseerde dienst. De doelstelling was om zo veel mogelijke leden zo concreet mogelijk te bevragen, zodat niet alleen zekerheid is omtrent de haalbaarheid van een businesscase, maar tevens de omzetting naar definitief contract en daarmee uitvoerbaarheid zo snel en simpel mogelijk kan blijven.

In overleg met Kabelnoord en haar aannemer kon gebruik worden gemaakt van het ontwerp het Kabelnoord netwerk en de meelegtarieven die zij DFM berekent. Daar waar het ontwerp een eigen trace heeft en een eigen basis infrastructuur moet hebben, zijn getallen gebruikt van de eigen aannemer van DFMopGlas, zijnde VIB. VIB heeft een vergelijkbare backbone structuur voor De Fryske Marren berekend. De kostprijzen daaruit dienen als basis voor de begroting.

Helder Corporate Finance heeft een rekenmodel ontwikkelt waarmee de financiële haalbaarheid van de realisatie van het netwerk kan worden bepaald. Dit model dient tevens als basis voor het arrangeren van een bancaire financiering.

Samenvattend heeft het onderzoek het volgende resultaat opgeleverd:

- omvang van de gebundelde belangstelling per dorp
- engineering van een backbone en netwerk voor direct daaraan gelegen aansluitingen, alsmede capaciteit voor toekomstige aansluiting
- rekenmodel waarmee drie scenario's worden uitgewerkt
- houdbare juridische- en financieringsstructuur
- businessplan onderbouwd met offertes van aannemers waarmee Go/No Go besluit kan worden genomen
- indicatieve offertes van banken

Als bijlage is de tussenrapportage toegevoegd van het haalbaarheidsonderzoek. Daarin treft u de bevindingen en conclusies van het onderzoek. Deze zijn doorvertaald naar 3 scenario's aan een backbone structuur, dat tegelijk met het netwerk van Kabelnoord realiseerbaar is.

5.3. Bouwfase

5.3.1. Programma van Eisen (PvE)

DFM realiseert haar grijze netwerk tegelijk met het witte netwerk van Kabelnoord. Het idee is dat men gezamenlijk optrekt en graafkosten deelt door beider netwerken waar deze de route delen, tegelijk in de geul aan te leggen. De eigen basis infrastructuur op staatniveau en de huisaansluitingen kunnen zo spoedig mogelijk daarna worden gerealiseerd. Het trace van Kabelnoord is bekend/aangeleverd. DFM heeft het tracé voor grijs enerzijds daarop bepaalt, anderzijds aan hand van de geconstateerde belangstelling en een route gekozen die alle dorpen verbindt en daarmee de basis legt voor een uiteindelijke volledige verglazing van grijs.

Het uiteindelijke daadwerkelijke meeleggen van laag 1 wordt overeengekomen met de aannemer van Kabelnoord. De basis infrastructuur op straatniveau in de kernen en de huisaansluitingen worden gerealiseerd door de eigen geselecteerde aannemer van DFMopGlas.

Het netwerk van DFMopGlas wordt gerealiseerd conform de standaard van Kabelnoord op basis van het door Kabelnoord gebruikte Programma van Eisen waaraan het netwerk moet voldoen.

5.3.2. Aanleg Laag 1 en 2

De oplevering van een netwerk gebeurt middels redelijk gestandaardiseerde protocollen. De contracten met aannemers kennen doorgaans een aanbetaling in verband met de aankoop van materialen. Het restant bij oplevering (na testen), waarbij doorgaans een percentage wordt ingehouden gedurende een soort garantietermijn. DFM steunt gedurende de bouw van laag 1 op het toezicht door Kabelnoord. Hiervoor ontvangt Kabelnoord een vergoeding.

Daar waar geen gedeelde geul is, maar het netwerk van DFM een eigen trace loopt, huurt men een externe bouwopzichter in voor toezicht en controle (onder andere op tijdigheid, werking conform PvE, facturen conform begroting).

5.4. Exploitatiefase

DFM verhuurt het netwerk (laag 1 en 2) en moet borgen dat het netwerk goed functioneert. Providers leveren diensten aan gebruikers. Bij klachten zullen gebruikers zich wenden tot de provider. Kabelnoord fungeert als provider (laag 3) en neemt ook het onderhoud en beheer van het netwerk (laag 1 en 2) op zich. Afspraken over het niveau van de dienstverlening legt men vast in Service Level Agreements (SLA's).

6. Investering en financiering

6.1. Realisatie netwerk

Bij succes zal de *coöperatie* DFMopGlas het grijze netwerk laten bouwen en exploiteren. De financiële gevolgen zijn verwerkt in bijgevoegd model.

Het model hanteert de volgende uitgangspunten:

- Onderdeel van de opdracht is het benaderen van circa 6.800 adressen die nog niet op glasvezel aangesloten zijn en die “aan de witte geul” liggen of onderdeel uitmaken van een “kleine kern”.
- In deze businesscase wordt aangenomen dat DFMopGlas zich beperkt tot deze grijze aansluitingen. Deze adressen worden benaderd om lid te worden van de coöperatie.
- Van de 6800 potentiele percelen is 28% een huurwoning van een woningbouwcorporatie. Het is oneigenlijk om van een huurder te verwachten dat zij de aansluitkosten gaan betalen. Resteren er dus 4900 adressen in het buitengebied ervan wordt naar verwachting 35% lid (i.c. 1700 adressen). DFMopGlas gaat wel in gesprek met de woningbouwcorporaties en ook hen een aanbieding doen.
- Kosten van het glasvezelnetwerk bedragen naar schatting EUR 2.200 per aansluiting (Homes Activated). Daarnaast wordt er gerekend met 7% onvoorzien.Deze woningen kunnen later relatief eenvoudig aangesloten worden. De kosten hiervoor bedragen circa EUR 500. Dit is ruim kostendekkend.
- De actieve apparatuur (laag 2) incl. Beheer, wordt ingehuurd a € 3,- per active aansluiting per maand
- Algemene investeringskosten bedragen circa EUR 400.000 en bestaan uit afsluitprovisies bij banken monitoring en advieskosten gedurende de bouw. Een deel daarvan (EUR 190.00) worden gemaakt ten tijde van de vraagbundeling en voorbereiding.
- Van de nieuwe leden betaalt 30% het lidmaatschap van EUR 700,- ineens.
- De overige leden betalen gedurende 14 jaar maandelijks EUR 7,50
- De gemeente Ooststellingwerf leent EUR 1.1 miljoen aan de coöperatie en ontvangt rente en aflossing uit de maandelijkse termijnen waarop het een pandrecht krijgt.
    - Dit pandrecht vertegenwoordigde een grote zekerheidswaarde door de spreiding over een groot aantal leden.
    - De leden die niet in 1 keer hun lidmaatschap betalen committeren zich aan 15 jaar EUR 7,50 per maand. DFM beschikt over verklaringen van Alderse Baas, De Haan advocaten en de NCR (vereniging van en voor coöperaties) die de juridische hardheid hiervan bevestigen.
    - Daarnaast blijkt uit informatie van kabelnoord dat het debiteurenrisico voor vergelijkbare diensten zeer beperkt is (<0,1%).
- De totale inleg (ledenkapitaal) plus de lening gemeente wordt doorgeleend (of op agio gestort) aan de Netwerk BV
- De Netwerk BV is eigenaar van het netwerk
- De grootste kostenpost bij de aanleg van een glasvezelnetwerk betreft de graafkosten. Voor de bepaling van de omvang van de investering is gerekend met gemiddelde

aansluitkosten per perceel (laag 1) en ervaringscijfers voor zogenoemde soft costs en actieve apparatuur. De gemiddelde aansluitkosten per perceel voor laag 1 is gebaseerd op inschattingen door aannemers die hiervoor gebruikmaken van specifieke software.

- We hebben een 3 tal cases benoemd, een worst, een management en een best case. Deze cases zijn gerelateerd aan het aantal deelnemers en de daarmee samenhangende inspanningen en investeringen.

6.2. Financiele prognoses

In het model zijn ook de prognoses uitgewerkt.

- De prognoses geven een gesimplificeerde weergave van de werkelijk en gaan er bijvoorbeeld vanuit dat begin 2022 het netwerk volledig aangelegd en operationeel is.
- De omzet van de coöperatie bestaat uit een beheervergoeding/rente vanuit de netwerk BV. Deze vergoeding is ruim kostendekkend. Daarnaast ontvangt de coöperatie maandelijks de termijnbetalingen van het lidmaatschap.
- Uit deze inkomsten worden de operationele kosten betaald waarna een resultaat voor afschrijving, rente en belasting resteert.
- De coöperatie kent nagenoeg geen activa en dus ook geen afschrijvingen. Er is met een rentepercentage van 7 % gerekend voor de gemeentelijk lening en de rente voor de bank op 5%.
- De huidige belastingpercentages zijn gehanteerd.

Verzoek aan de gemeente

De coöperatie DFMopGlas u.a. vraagt de gemeente Ooststellingwerf kennis te nemen van het haalbaarheidsonderzoek en met DFMopGlas vast te stellen dat er in de grijze gebieden belangstelling is voor aansluiting op glasvezel onder de door DFMop Glas aangegeven condities

haar ambitie ook voor de grijze aansluitingen navolging te geven, in die zin dat zij financiering mogelijk maakt middels een achtergestelde marktconforme lening bijdraagt aan realisering van een backbone structuur die alle in het onderzoek betrokken dorpen van Ooststellingwerf ontsluit

- Bij een ‘Go’ beslissing verzoekt DFM een financiering, een marktconforme lening van EUR 1,1 mln tegen verpanding van de ledenbijdragen van de coöperatie.

Bijlagen De 3 business cases.

Onderbouwing

In het haalbaarheidsonderzoek hebben we een percentage van 30% gehaald van de management case. Dat is resultaat is behaald in alleen de kleine kernen, in Oosterwolde, Applescha en Olderberkoop hebben we geen informatie verspreid en bijeenkomsten gehouden. De bewoners hebben aangegeven mee te willen doen op basis van een eigen bijdrage € 1500,- en een beperkt aanbod aan diensten.
Ondanks dat is het percentage geheel in lijn met reguliere vraagbundelingstrajecten, waar pas in de eindfase, met extra publicaties, bijeenkomsten, huisbezoeken etc het overgrote deel van de inschrijvingen wordt gehaald.

Op basis van de behaalde resultaten, afspraken met de aannemer en Kabelnoord, kan DFMopGlas nu een definitief aanbod doen, waarbij de bewoner een eigen bijdrage heeft van € 700,- in eens, of € 7,50 per maand, is er een ruim dienstenaanbod en kan DFMopGlas met de providers een concurrerend tarief hanteren.
Voor de opbouw van het eigen vermogen gaan we uit dat 30% van de deelnemers de € 700,- ineens bij de start betaald. Dat zal vermoedelijk een beter cijfer worden, want in het haalbaarheidsonderzoek gaf 42% aan € 1500,- ineens en vooraf te willen betalen.

In alle gevallen legt DFMopGlas een bacbone aan, dat is de hoofdinfrastructuur die grotendeels samenvalt met het netwerk van Kabelnoord voor de witte aansluitingen. Daarnaast legt DFMopGlas extra basis infrastructuur aan in de straten van kernen en bedrijventerreinen, om zo meer percelen te bereiken.

De worst case.

In deze case gaan we uit dat we Waskemeer niet meenemen en leggen we 46.000 meter backbone aan en 2000 meter extra basis infra structuur in de kernen. Bij een deelname van 800 inwoners vragen we dan een financiering van de gemeente van € 700.000.

De management case.

In deze case nemen we alle kernen mee van de gemeente Ooststellingwerf en leggen we 52.000 meter backbone aan en 8000 meter extra infra structuur in de kernen. Bij een deelname van 1200 inwoners vragen we een financiering van de gemeente van € 800.000.

De best case.

In deze case nemen we alle kernen mee en maken het netwerk meer redundant en plaatsen ook wat meer voorzieningen (zg POP) voor meer toekomstige aansluitingen. De totale backbone is 70.000 meter en een extra 16.000 met infrastructuur in de kernen. We gaan er van uit dat we dan net zo veel deelnemers hebben als er witte aansluitingen zijn, nl 1690 en vragen van de gemeente een financiering van € 1.100.000.

In deze cases in goed te zien dat bij meer deelnemers de initiele investering wat groter is, maar dat de terugverdien tijd juist korter wordt. We zijn uitgegaan van reeel haalbare

getallen, Kabelnoord moest een serieuze inspanning verrichten voor haar vraagbundelingsresultaat op 1690 witte aansluitingen. DFMopGlas denkt dat met onze aangepaste tarieven en dienstverlening dit in grijs ook goed mogelijk moet zijn.
Op deze manier worden ook alle bedrijventerreinen ontsloten en ligt er ruim voldoende capaciteit, ook voor de toekomst.