



BreedNet

eindrapportage

Projecttitel: BreedNet Noord-Holland Noord

Opdrachtgever: Provincie Noord-Holland en deelnemende gemeenten NHN



Gemeente Schagen



Contactpersoon: J. P. Zonjee

Looptijd project: 1 september 2009 t/m 31 december 2011 (verlengd t/m 31 mei 2012)

Verslagperiode: 1 september 2009 t/m 31 mei 2012

VERSIE Definitief

Mei 2012



Inhoudsopgave

SAMENVATTING.....	4
1 INLEIDING	5
1.1 OVER BREEDNET NHN	5
1.2 DOEL VAN DEZE RAPPORTAGE.....	6
1.3 LEESWIJZER.	6
2 PROJECTDEFINITIE	7
2.1 WAT IS BREEDNET	7
2.2 VOOR WIE IS BREEDNET BEDOELD?	7
2.3 PROJECTDOELSTELLINGEN	8
2.4 AANPAK OP HOOFDLIJNEN	8
2.4.1 <i>Collectiviteit en solidariteit</i>	8
2.4.2 <i>Drie-sporen aanpak</i>	9
2.4.3 <i>Het BreedNet Vliegwiél</i>	9
3 PROJECTVERLOOP.....	10
3.1 HET VOORTRAJECT	10
3.2 PROJECT START	10
3.3 OPROEP TOT PARTICIPATIE	10
3.4 GEWIJZIGDE PROJECTAANPAK.....	11
3.5 DEELNEMENDE GEMEENTEN.....	13
3.6 MARKTUITVRAAG EN CONTRACTEREN BREEDNET INFRASTRUCTUUR AANBIEDERS	15
3.7 SELECTEREN EN CERTIFICEREN VAN BREEDNET DIENSTENAANBIEDERS	16
3.8 COMMUNICATIE	17
3.9 INNOVATIE & SAMENWERKING.....	18
3.10 REGIOSTIMULERING EN VRAAGBUNDELING	19
3.10.1 <i>Vraagbundeling voor de realisatie van extra glasvezel</i>	19
3.10.2 <i>Vraagbundeling voor de realisatie van extra aansluitingen</i>	20
3.10.3 <i>Kick-Off Vraagbundelingscampagne</i>	20
3.11 WISSELINGEN OP BESTUURLIJK NIVEAU.....	20
3.12 AANVULLENDE VRAAGBUNDELING VOOR STRAALVERBINDINGEN IN DE KOP VAN NH.....	20
3.13 AFSLUITING.....	22
3.14 BEHEERFASE.....	22
4 PROJECTRESULTATEN OP PROVINCIAAL NIVEAU	23
4.1 AANBOD BREEDBAND INFRASTRUCTUUR.....	23
4.2 BREEDNET INFORMATIECAMPAGNE EN DIENSTENAANBOD	25
4.3 VRAAGSTIMULERING	27
4.3.1 <i>Vraagbundeling voor extra glasvezelinfrastructuur:</i>	27
4.3.2 <i>Vraagbundeling voor extra infrastructuur op basis van straalverbindingen</i>	28
4.3.3 <i>Vraagbundeling voor extra aansluitingen op bestaande infrastructuur</i>	29
4.4 HET BREEDNET VLEGWIEL	30
5 ACTIVITEITEN EN PROJECTRESULTATEN OP REGIO NIVEAU	31
5.1 REGIO DEN HELDER	31



5.1.1	Algemeen	31
5.1.2	per gemeente	31
5.2	REGIO ALKMAAR	33
5.2.1	Algemeen	33
5.2.2	per gemeente	34
5.3	REGIO WEST-FRIESLAND	35
5.3.1	Algemeen	35
5.3.2	per gemeente	35
5.4	REGIO WATERLAND	36
5.4.1	Algemeen	36
5.4.2	per gemeente	36
6	BEVINDINGEN EN AANBEVELINGEN.....	37
6.1	BEVINDINGEN	37
6.2	AANBEVELINGEN	37
BIJLAGE I: OVERZICHT BREEDNET BIJEENKOMSTEN		39
BIJLAGE 2: COMMUNICATIEMIDDELEN		40

Samenvatting

Breedbandvoorzieningen en bijbehorende innovatieve diensten zijn essentieel voor bedrijven en instellingen. Deze voorzieningen maken het mogelijk dat zij door nieuwe manieren van dienstverlening cliënten beter en flexibeler kunnen bedienen. Door diensten en producten via digitale snelweg aan te bieden kunnen bedrijven en instellingen hun het afzetgebied sterk vergroten. Hierdoor kunnen zij een goede concurrentiepositie verwerven. Daarnaast kunnen bedrijven en instellingen hun interne bedrijfsvoering sterk verbeteren, bij voorbeeld door de samenwerking met leveranciers verregaand te automatiseren en daarmee de kosten te verlagen. Ook maatschappelijk valt er veel winst te behalen. Snelle breedbandvoorzieningen kunnen de maatschappelijke dienstverlening betaalbaar houden en beter toegankelijk maken, bij voorbeeld door ontwikkelingen als Zorg op Afstand en Domotica toepassingen.

De realisatie van snelle digitale verbindingen in de regio Noord-Holland Noord kwam niet vanzelf op gang. Aanbieders van infrastructuur richtten zich in plaats daarvan vooral op voor de hand liggende regio's als de Randstad. Immers Noord-Holland Noord kent relatief weinig bedrijvigheid, wordt gekenmerkt door uitgestrekte bebouwing en kent een landelijk karakter.

Om deze situatie te doorbreken is in Noord-Holland Noord het BreedNet initiatief gestart met de Provincie Noord-Holland en de gemeenten in de regio als belangrijkste aanjagers. Het belangrijkste doel dat daarbij werd nagestreefd is het versterken van de economische structuur van de regio Noord-Holland Noord. Naast de Provincie en gemeenten hebben ook andere belanghebbenden bijgedragen aan de resultaten van BreedNet, zoals de lokale bedrijfsverenigingen, aanbieders van breedbanddiensten, de Kamer van Koophandel en Syntens.

Het resultaat van het BreedNet initiatief is dat vrijwel iedere ondernemer in de regio toegang kan worden geboden tot een vorm van breedband:

- Via BreedNet glasvezel
- Via een kabelaansluiting van Ziggo of UPC
- Via een straalverbinding van Tele2

Het succes van BreedNet is ook doorgeklonken in Brussel, waar Commissaris Kroes heeft aangegeven dat BreedNet een goed voorbeeld is van een succesvolle Publiek-Private Samenwerking om breedband te bewerkstelligen in de rurale gebieden.

Nu de basis is gelegd moeten we echter niet stil blijven zitten om een leidende positie te behouden:

De ondernemers en dienstaanbieders zullen nu zelf de geboden kansen verzilveren, en verdere verglazing, ook voor consumenten, moet doorgezet worden. Lokale overheden zullen, net als bij de traditionele infrastructuur, beleid moeten formuleren om deze snelle breedbandfaciliteiten te bevorderen.

De ondernemersverenigingen kunnen met enige periodiciteit aandacht geven aan nut en noodzaak van breedband voor de economische positie van de regio. De provincie kan hierin een agenderende rol nemen.

*"Samen gaat het sneller:
Unieke PPS in open
Breedband in de Randstad
Noord."*

Neelie Kroes, Vice President
of the European
Commission

Source: Twitter

1 Inleiding

1.1 Over BreedNet NHN

Het project BreedNet NHN is een initiatief van de Provincie Noord-Holland en gemeenten in de regio Noord-Holland Noord. Het is in 2009 gestart als een vervolg op het project Breednet (officieel “Digitale Marktplaatsen in de Noordvleugel”) in het noordelijke deel van de provincie.

Het project BreedNet is van 2007-2009 opgezet en uitgevoerd in het kader van het stimuleringsprogramma Pieken in de Delta door stichting iMMovator in het zuidelijk deel van de provincie. Provincie Noord-Holland zag kansen om dit project ook succesvol in Noord-Holland Noord uit te voeren en heeft onderzoeksbureau Dialogic opdracht gegeven een kwartiermakersrol te vervullen. Daarna heeft provincie Noord-Holland stichting iMMovator gevraagd dezelfde aanpak als in het project Breednet was gehanteerd uit te voeren voor Noord-Holland Noord, bij voorkeur met hetzelfde team en expertise.

Het project is gestart in juli 2009 en is afgerond per 31 mei 2012. BreedNet Noord-Holland Noord (NHN) is opgezet in de vorm van een publiek-private samenwerking, met de provincie Noord-Holland en de deelnemende gemeenten als opdrachtgever, en Stichting iMMovator Cross Media Network als hoofduitvoerder van het project.

In 2009 heeft Stichting iMMovator voor het project Realisatie BreedNet Noord-Holland Noord op verzoek van de provincie Noord-Holland een subsidieaanvraag ingediend bij de provincie Noord-Holland. Deze subsidieaanvraag is door de provincie gehonoreerd in het besluit van Gedeputeerde Staten d.d. 8 september 2009, met registratienummer 2009-48067. Op basis van dit besluit is de beschikking voor subsidieverstreking afgegeven met registratienummer 2009-69871.

De overige projectkosten zijn gefinancierd uit de bijdragen van de deelnemende gemeenten, te weten:

Regio Alkmaar	Regio Kop van NH	Regio West-Friesland	Regio Waterland
Alkmaar	Den Helder	Opmeer	Beemster
Heerhugowaard	Hollands Kroon		Zeevang
Heiloo	Schagen		
	Harenkarspel		
	Zijpe		

1.2 Doel van deze rapportage

Het voorliggende document betreft de eindrapportage van het project BreedNet NHN.

In deze rapportage wordt verantwoording gegeven voor de verrichte activiteiten en de behaalde resultaten in het kader van het BreedNet project in de periode juli 2009 tot en met de maand mei 2012. Deze rapportage is bestemd voor de volgende partijen:

1. De Provincie Noord-Holland
2. Deelnemende gemeenten in de regio Noord-Holland Noord.
3. Stichting iMMovator Cross Media Network

1.3 Leeswijzer.

Hoofdstuk 1 geeft het doel en de context aan van het voorliggende document. In hoofdstuk 2 wordt nader ingegaan op de projectdefinitie, wat is BreedNet, waarom is het project BreedNet gestart en welke aanpak is gekozen. Hoofdstuk 3 Projectverloop beschrijft hoe het project zich gedurende de looptijd heeft ontwikkeld. In hoofdstuk 4 worden de overall projectresultaten toelicht en in hoofdstuk 5 worden deze verbijzonderd op regio niveau. In hoofdstuk 6 zijn bevindingen opgenomen worden er aanbevelingen gegeven voor de opvolging van het BreedNet project.

2 Projectdefinitie

2.1 Wat is BreedNet

Het project BreedNet NHN maakt een snelle open breedbandverbinding voor kleinere en middelgrote bedrijven en instellingen betaalbaar en toegankelijk. Daar waar ondanks de inspanningen van BreedNet glasvezel (nog) geen haalbare optie is heeft BreedNet een alternatieve breedbandpropositie uitgewerkt op basis van breedband kabel- en straalverbindingen.

BreedNet levert zelf geen aansluiting of diensten, maar bundelt de vraag. Hierdoor ontstaat aanbod op die plekken waar tot dan geen glasvezel werd aangeboden of kunnen gunstigere tarieven en voorwaarden worden afgesproken met de infrastructuuraanbieders. Gerenommeerde marktpartijen realiseren en exploiteren de infrastructuur. Op BreedNet kunnen zowel commerciële als niet-commerciële partijen hun diensten aanbieden.

Het project BreedNet Noord-Holland Noord (NHN) richt zich op de uitrol van een betaalbare, open breedbandinfrastructuur in de regio. Beschikbaarheid van breedband is door de overheden gedefinieerd als een strategische randvoorwaarde voor economische groei en ontwikkeling in de regio.

2.2 Voor wie is BreedNet bedoeld?

Het project BreedNet richt zich op alle (MKB) bedrijven en instellingen uit alle sectoren in de deelnemende gemeenten binnen de regio Noord-Holland Noord. Zij moeten kunnen profiteren van een breed scala aan bestaande en nieuwe digitale diensten zoals internettoegang, Cloud Computing, On Line backup voorzieningen, Virtual Private Networks (VPN's), telefonie en het op afstand beheren van bedrijfsnetwerken. Maar ook nu nog minder algemeen gebruikte diensten zoals (camera)bewaking, online accountancy, online ERP (Enterprise Resource Planning) systemen en videoconferencing. Het project BreedNet maakt dit mogelijk. Daarnaast biedt BreedNet de bedrijven en instellingen de kans zelf ook bestaande en nieuwe diensten te leveren over BreedNet. Deze nieuwe diensten vergen steeds meer bandbreedte, zowel up- als download.

Breedbandverbindingen op BreedNetvoorwaarden zijn bijzonder geschikt voor het uitwisselen en distribueren van professionele high-quality content zoals film, video en foto. Hiermee is de ICT en de Creatieve Industrie¹ een zeer belangrijke doelgroep voor BreedNet. Deze sector is zeer sterk vertegenwoordigd in de Randstad maar ook in vele stadskernen, is relatief kleinschalig, maakt intensief gebruik van media en werkt onderling veel samen. De steeds verdergaande digitalisering van onze samenleving heeft een grote impact op de Creatieve Industrie en de ICT. Dit wordt elke dag beter zichtbaar en zal de komende jaren van grote betekenis zijn voor de ontwikkeling, innovatie en groei van de Creatieve Industrie en de ICT.



Als de virtuele wereld nieuwe samenwerkingen mogelijk maakt, bent u er dan klaar voor?
Laat u inspireren door de toekomst. U wilt straks toch ook meedoen? Meer informatie op www.breednet.nl

 BreedNet

¹ Creatieve Industrie bestaat uit kunsten, media en entertainment en creatieve zakelijke dienstverlening

2.3 Projectdoelstellingen

In het Projectplan uit 2009 zijn de doelstellingen van BreedNet als volgt samengevat.

Het hoofddoel van het BreedNet project is het stimuleren van de ontwikkeling en het gebruik van innovatieve diensten over zeer snelle breedbandnetwerken voor het MKB. Dit is van strategisch belang voor de regio waar het project plaats vindt en voor de Nederlandse economie in het algemeen. BreedNet zorgt ervoor dat er een toekomstvast digitale basis wordt gelegd door marktpartijen voor de gehele economie in de betrokken regio en zorgt daarmee voor een duurzame versterking van de economische structuur en de internationale concurrentiepositie.

Bovenstaande doelstelling is in overleg met de Adviesraad BreedNet vertaald naar de volgende ambities:

1. **Verdubbeling van toegang tot BreedNetglasvezel**

Door het project BreedNet NHN zal het percentage ondernemers uit de doelgroep dat toegang heeft tot breedband verdubbelen van 26% bij aanvang van het project, naar 52% aan het einde van de projectperiode.

2. **Ondernemers breed informeren en mobiliseren dienstaanbieders**

Binnen de regio worden lokale dienstaanbieders door BreedNet geselecteerd en in contact gebracht met de ondernemers en instellingen, welke uitvoerig geïnformeerd worden over de kansen en voordelen van het gebruik van innovatieve diensten over breedbandnetwerken.

3. **Vraagstimulering**

De vraag bij de ondernemers en instellingen naar breedband en breedband diensten wordt door BreedNet gestimuleerd middels vraagbundeling teneinde breedband infrastructuur beschikbaar te krijgen voor deze doelgroep.

4. **Vliegwielen op gang brengen**

Uiteindelijk zal de markt de rol van BreedNet overnemen, waarbij de aanbieders van infrastructuur, van diensten en de ondernemers elkaar zelf weten te vinden, en dit vliegwielen in beweging is gebracht.

2.4 Aanpak op hoofdlijnen

2.4.1 Collectiviteit en solidariteit

Het project BreedNet is opgezet in de vorm van een publiek-private samenwerking. Het project is gefinancierd door een bijdrage (subsidie) van deelnemende overheden (provincie en gemeenten). Het project is uitgevoerd door stichting iMMovator Cross Media Network, die in de voorliggende jaren ervaring en expertise op dit gebied had opgebouwd door de uitvoering van het project Breednet (2007-2009, Pieken in de Delta) Door gelijktijdig en gezamenlijk de handen in één te slaan is het mogelijk een stevige impuls te geven aan de ontwikkeling van breedbanddiensten.

Belangrijke uitgangspunten voor het project zijn **collectiviteit** en **solidariteit**. Juist doordat gemeenten gezamenlijk deelnemen aan BreedNet worden de beste resultaten behaald, en grotere en sterkere gemeenten helpen hierdoor de kleinere en economisch minder krachtige gemeenten.

2.4.2 Drie-sporen aanpak

De kracht van BreedNet is een integrale en gelijktijdige aanpak in drie sporen. In het project is de volgende aanpak gehanteerd:

1) Ontwikkeling van de breedbandinfrastructuur.

Professionele marktpartijen worden uitgenodigd te participeren in BreedNet. Uitgangspunt is dat deze marktpartijen (na participatie: BreedNetaanbieders) zullen gaan participeren in een Open Partnership, dat de open breedbandinfrastructuur zal realiseren en blijvend gaat exploiteren.

2) Grootschalige bundeling van de vraag

De gemeenten en provincies inventariseren en bundelen de vraag bij de lokale bedrijven en instellingen voor een aansluiting op BreedNet.

3) Realiseren van een groot dienstenaanbod en het aanjagen van nieuwe innovatieve diensten

Er zal een grootschalige campagne opgezet worden om commerciële en niet-commerciële dienstenaanbieders te stimuleren en te begeleiden in het aanbieden van hun dienstenportfolio.

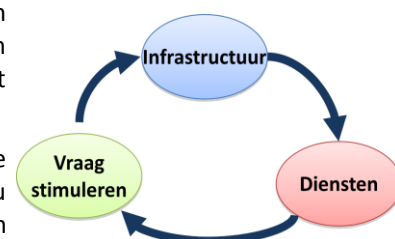
2.4.3 Het BreedNet Vliegwiel

BreedNet brengt de aanbieders en eindgebruikers van breedbandnetwerken en diensten integraal, gelijktijdig en grootschalig bij elkaar. De ontwikkeling van BreedNet is een marktgedreven proces. Cruciaal hierbij is om de markt in beweging te krijgen en het BreedNet Vliegwiel op gang te brengen

Door het verschaffen van transparantie, het waarborgen van openheid van de netwerken en het geven van gelijke kansen aan alle partijen zal er zowel op het niveau van de breedbandnetwerken als op het niveau van de diensten sprake zijn van een open concurrentie tussen aanbieders. De economische dynamiek wordt hiermee regionaal vergroot.

BreedNet brengt de aanbieders en eindgebruikers van breedbandnetwerken en diensten integraal, gelijktijdig en grootschalig bij elkaar. De ontwikkeling van BreedNet is een marktgedreven proces. Door het verschaffen van transparantie, het waarborgen van openheid van de netwerken en het geven van gelijke kansen aan alle partijen zal er zowel op het niveau van de breedbandnetwerken als op het niveau van de diensten sprake zijn van een open concurrentie tussen aanbieders. De economische dynamiek wordt hiermee regionaal vergroot.

Het verkrijgen van voldoende schaalgrootte is essentieel. BreedNet wordt op deze wijze betaalbaar en bereikbaar voor de kleinere bedrijven en instellingen. Voor BreedNetaanbieders betekent dit dat een nieuw segment van klanten grootschalig wordt aangesproken en dat het aantal eindgebruikers als gevolg hiervan sterk zal toenemen. Om deze grootschaligheid te bereiken wordt gedurende de projectperiode vanuit het project BreedNet ondersteuning aan de marktontwikkeling gegeven. Bij eerdere projecten is het aantal gebruikers gestaag blijven groeien, ook lang na de projectperiode.



3 Projectverloop

3.1 Het voortraject

In april 2008 heeft het bureau TwoMinds een haalbaarheidsstudie uitgevoerd om een antwoord te vinden op de vraag van de Provincie Noord-Holland of het voor het noordelijke deel van de provincie haalbaar is om in navolging van het succesvolle project BreedNet (Digitale Marktplaatsen in de Noordvleugel) een breedbandproject op te starten met als belangrijkste uitgangspunt; een open glasvezelnetwerk tegen redelijke kosten

Het onderzoek heeft laten zien dat het BreedNet Model onder bepaalde condities ook in NHN haalbaar is. Om de nodige voorbereidingen te treffen teneinde het project daadwerkelijk van start te laten gaan heeft Dialogic Next Step uit Utrecht van de provincie de opdracht gekregen tot “kwartiermaken” en draagvlak voor het project te creëren bij relevante gemeenten, zijnde gemeenten van categorie ²A en B (op basis van bedrijvigheid als interessant aangeduid) en categorie C (Interessant op basis van andere criteria). Gemeenten in categorie D zijn relatief klein en op basis van hun bedrijvigheid lastig om een aantrekkelijke business case te maken.

De provincie heeft vervolgens de interesse gepeild onder de relevante gemeenten in NHN en geconstateerd dat er voldoende draagvlak bestond voor het project.

Gezien de wens van de provincie om BreedNet als project te starten in het noordelijk deel van de provincie heeft Stichting iMMovator op 19 juni 2009 de subsidieaanvraag ingediend bij de provincie voor de uitvoering van het project BreedNet NHN.

3.2 Project start

Na verkrijging van de opdracht heeft Stichting iMMovator de projectorganisatie neergezet, waarbij gestart is met de invulling van de werkpakketten Directievoering, Infrastructuur en Communicatie Management. Daarnaast is er voor de besturing van het project een BreedNet adviesraad ingericht. Deze adviesraad heeft een adviserende rol gehad gedurende de looptijd van het project, waren de volgende belanghebbenden vertegenwoordigd:

- Gedeputeerde Economische Zaken, provincie Noord-Holland
- De wethouders van drie belangrijke, deelnemende gemeenten, te weten Alkmaar, Den Helder en Heerhugowaard.
- Vertegenwoordiging van de directie van Stichting iMMovator Cross Media Network

In deze fase is het projectplan uitgewerkt en is er gestart met de voorbereiding van de oproep tot participatie (OTP).

3.3 Oproep tot Participatie

In maart 2010 heeft BreedNet een oproep tot participatie (OTP) gedaan waarbij relevante marktpartijen gevraagd werden om aan te bieden op de regio NHN en Gooi en

² het haalbaarheidsonderzoek hanteerde een categorisering van gemeenten in typen A, B, C en D

Vechtstreek. Naast BreedNet op basis van glasvezel is hen gevraagd om ook een BreedNet Light propositie te bieden. Daarnaast is hen gevraagd om de reeds bestaande BreedNet gebieden te hercontracteren.

Het betreft de volgende aanbieders;

- KPN (zakelijk en wholesale)
- Ziggo Zakelijk
- Tele2 (zakelijk en wholesale)
- Unet
- Eurofiber
- UPC Business
- Glasvezelring Hilversum
- Kabeltex

De belangrijkste operators in het levergebied (KPN, Ziggo en Eurofiber) hebben aangegeven niet te willen participeren, of alleen te willen participeren op hun eigen voorwaarden. Deze voorwaarden weken dermate af van de BreedNet uitgangspunten voor een Open Partnership dat BreedNet zich genoodzaakt zag om de OTP in de gekozen vorm in te trekken. De conclusies waren:

1. Door de financiële crisis die in 2009 aanwakkerde hadden infrastructuuraanbieders grote moeite om leningen te verkrijgen om de investeringen te financieren.
2. De oorspronkelijke BreedNet aanpak, waarbij de marktpartijen gevraagd werden om aan te bieden op het gehele levergebied NHN, is onder deze omstandigheden niet voldoende gebleken om de infrastructuuraanbieders te verlokken om actief te worden in NHN.
3. Het NHN gebied is niet aantrekkelijk voor infrastructuuraanbieders. Dit komt door relatief minder bedrijvigheid in deze regio. Daarnaast betreft het een uitgestrekt gebied met een overwegend landelijk karakter.
4. Bovendien is door de regulering van de Glasvezelmarkt door de OPTA de tariefstelling en de openheid van het netwerk in de verdrukking gekomen.

Gezien deze conclusies is een heroverweging van het project gemaakt.

3.4 Gewijzigde projectaanpak

Door de bovengenoemde ontwikkelingen waren er twee opties: het project beëindigen, of een alternatieve aanpak te bedenken. De adviesraad heeft Stichting iMMovator geadviseerd om een aantal aanpassingen in het project te verkennen:

1. Onderzoek de mogelijkheden van een financieringsarrangement waarmee infrastructuur aanbieders verleid worden om toch aan te bieden op NHN;
2. Wijzig de huidige aanpak, waarbij het leveringsgebied NHN als geheel wordt behandeld, in een regionale benadering, rekening houdend met de onderlinge verschillen en de beschikbaarheid en bereidbaarheid van infrastructuuraanbieders om te investeren;
3. Het toevoegen van BreedNet Light aan het BreedNet portfolio;
4. Accepteer dat er maar één aanbieder geselecteerd zal worden voor de uitbreidingen van breedband infrastructuur.

Deze aanpassingen worden hieronder nader toegelicht

Ad 1) Financieringsarrangement

Om de bereidheid te vergroten van de infrastructuur aanbieders om glasvezel uit te rollen in het doelgebied waren de provincie Noord-Holland en de deelnemende gemeenten in principe bereid om een aanvullend financieel arrangement in de vorm van een “revolving fund” in te richten. Verschillende financieringsmogelijkheden zijn besproken met de Regiegroep ICT en met het Ontwikkelbedrijf NHN. Beide partijen hebben hun voorkeur uitgesproken voor een revolving fund constructie waarbij een lening wordt verstrekt waar een marktconform rendement op wordt gegeven. Het gaat hier om een fonds dat gevuld zou worden met middelen beschikbaar te stellen door de provincie Noord-Holland en de deelnemende gemeenten. Uit dit fonds zou vervolgens de aanleg door de infrastructuraanbieder worden voorgefinancierd, met dien verstande dat deze middelen binnen een vast te stellen termijn weer terug dienen te vloeien in het fonds. Samen met de afdeling juridische zaken provincie NH is getoetst of er in deze constructie sprake zou zijn van ongeoorloofde staatssteun. Dat bleek niet het geval en daarmee kon het Revolving Fund worden ingezet bij het verleiden van infrastructuur aanbieders om alsnog in BreedNet in te stappen.

Ad 2) Regionale aanpak

De uitrol van BreedNet in het doelgebied Noord-Holland Noord bleek mede afhankelijk te zijn van de bereidheid van infrastructuur aanbieders om in BreedNet om te participeren en vervolgens ook met welke BreedNet propositie. Deze bereidheid werd vooral bepaald door de economische kracht van de verschillende regio's en de verwachting inzake bereidheid van bedrijven en instellingen om een BreedNet aansluiting aan te vragen.

Dit gegeven vereiste een regionale aanpak. In sommige gemeenten of regio's was alleen een BreedNet Light propositie opportuun, in andere gemeenten was verglazing van een of meer bedrijfsconcentraties wel degelijk mogelijk. Binnen BreedNet zijn de volgende regio's onderscheiden:

- Regio Alkmaar
- Kop van Noord-Holland
- West-Friesland
- Regio Waterland
- IJmond

Ad 3) Toevoegen van BreedNet Light

Het infrastructuur deel van het project BreedNet in het gebied NHN is ingezet op de uitrol van glasvezel. Deze technologie biedt bedrijven en instellingen een zeer hoge snelheid (tot 1GB/s) en is toekomstvast. De uitrol vergt echter wel een eenmalige investering. In het huidige financiële klimaat kunnen de operators dit niet opbrengen voor het gehele gebied.

BreedNet heeft daarom de adviesraad voorgesteld om propositie BreedNet Light toe te voegen aan het BreedNet portfolio. Hierbinnen worden twee varianten onderscheiden:

- a. BreedNet Light via de kabel
Binnen deze variant wordt gebruik gemaakt van de bestaande infrastructuur (coax kabel van de kabelmaatschappij). Dit product is qua snelheid en betrouwbaarheid inferieur aan glasvezel, maar biedt wel een hogere snelheid dan het huidige netwerk. De snelheden kunnen oplopen tot 60MB/s download en 10MB/s upload.

De beschikbaarheid (dekking in het gebied) van coax is vrij ruim en afgezien van het buitengebied kan hiermee NHN grotendeels worden bediend. Het maandelijkse tarief is lager dan het standaard BreedNet tarief.

b. BreedNet Light via een straalverbinding

Binnen deze variant wordt een opstelpunt gerealiseerd bij de afnemer. De data wordt via de ether gestraald en hiermee kunnen ook hogere snelheden worden gerealiseerd dan het huidige netwerk. De snelheden kunnen oplopen tot 300 MB/s download en 300 MB/s upload, wat duidelijk meer bandbreedte biedt dan de kabel, maar minder dan glasvezel. Hierdoor is een straalverbinding een goede overgangstechnologie totdat er een volledige verglazing heeft plaatsgevonden. De beschikbaarheid van straalverbindingen is in geheel NHN. Daarmee is er in elk geval gewaarborgd dat er altijd, en dus ook in het buitengebied, een BreedNet verbinding kan worden gerealiseerd. Het maandelijkse tarief is hoger dan het standaard BreedNet tarief.

De Adviesraad heeft in juni 2010 een positief advies gegeven op de gewijzigde aanpak en het verder uitwerken van het Revolving Fund.

3.5 Deelnemende gemeenten

Nadat voor aanvang van het project alle A, B en C gemeenten zijn benaderd door de provincie om de interesse te peilen is het project BreedNet NHN van start gegaan. Mede door de veranderende marktomstandigheden en de daardoor gewijzigde aanpak van het project zag BreedNet zich genoodzaakt om alle gemeenten in het gebied Noord-Holland Noord (ook de kleinere gemeenten van categorie D) opnieuw te benaderen. Immers, het glasaanbod bleef achter en BreedNet Light werd toegevoegd aan het BreedNet Portfolio. Deze gewijzigde aanpak stelde de gemeenten in de gelegenheid om hun eerder uitgesproken intentie tot deelname te heroverwegen. In deze gewijzigde aanpak werden de gemeenten de volgende keuzeopties voor deelname geboden:

Basis Programma	Het project ontwikkelt algemene communicatiemiddelen, hierbij kan worden gedacht aan: website, e-mail campagne, brochures, PR. Binnen dit werkpakket valt ook het beantwoorden van vragen die binnenkomen (telefonisch of per e-mail). Deze middelen worden beschikbaar gesteld aan alle aan gemeenten.
Regio specifieke informatiecampaagne	Binnen deze optie worden vanuit de BreedNet organisatie specifieke en gerichte communicatie activiteiten opgestart om het bestaande aanbod van BreedNet infrastructuur (glasvezel en kabel) en BreedNet diensten kenbaar te maken bij lokale bedrijven maar vindt er geen vraagbundeling plaats. • Het organiseren van een Informatiebijeenkomst op het gemeentehuis; • Het verzenden e-mails en nieuwsbrieven aan bedrijven en instellingen; • Het opmaken en verzenden van het gelokaliseerde BreedNet magazine (Gemeente editie); • Lokaal adverteren op websites; • Het werven van BreedNet dienstverleners.

Regio specifieke informatiecampagne inclusief vraagbundeling	Naast de regio specifieke campagne voert BreedNet vraagbundeling uit om te komen tot aanleg van extra glasvezel voor bedrijfsconcentraties: • Acquireren van deelnemers bij lokale informatiesessies en eventueel persoonlijk bezoek; • Het mobiliseren van lokale ondernemers om mede ondernemers te werven; • Het mobiliseren van BreedNet aanbieder(s) en Dienstenaanbieders; • Het uitvoeren en begeleiden van het marktvraag proces.
---	--

Deelnemende gemeenten

Nadat de adviesraad haar instemming had gegeven ten aanzien van de gewijzigde aanpak zijn alle gemeenten in Noord-Holland Noord opnieuw benaderd. De gewijzigde aanpak, samen met het slechte economische klimaat heeft er toe geleid dat een aantal gemeenten haar deelname heeft heroverwogen. Het resultaat hiervan was dat een aantal gemeenten bij nader inzien heeft afgezien van deelname aan BreedNet, terwijl een aantal andere (D) gemeenten alsnog besloten heeft tot deelname.

Na herinventarisatie hebben de volgende gemeenten zich aangemeld voor de regio specifieke informatiecampagne en proactieve vraagbundeling:

Regio Alkmaar

- Alkmaar
- Heerhugowaard
- Heiloo

Regio Kop van NH

- Den Helder
- Schagen
- Harenkarspel
- Zijpe
- Hollands Kroon (Wieringen, Anna Paulowna, Niedorp)

Regio West-Friesland

- Opmeer

Regio Waterland

- Beemster
- Zeevang

Alle deelnemende gemeenten hebben gekozen voor vraagbundeling, met uitzondering van de gemeente Zeevang, deze heeft gekozen voor de regio specifieke informatiecampagne.

Samen met de deelnemende gemeenten is lokaal relevante informatie vergaard en vastgelegd in een lokaal plan van aanpak. Deze lokale plannen zijn vervolgens in regionale kernteams samengebracht en geaggregeerd in een plan van aanpak op regio niveau. De informatie verzameld in deze regioplannen zijn verwerkt in de marktvraag voor BreedNet aanbieders.



3.6 Markttuitvraag en contracteren BreedNet Infrastructuur aanbieders

Nadat de gewijzigde aanpak voor BreedNet NHN door de adviesraad is goedgekeurd, en nadat de contouren van het Revolving Fund helder waren, is BreedNet gestart met de voorbereidingen van de markttuitvraag voor het selecteren van een of meerdere BreedNet aanbieders.

BreedNet glasvezel

In het laatste kwartaal van 2010 is de markttuitvraag voor de regio's Alkmaar en de kop van Noord-Holland uitgezet bij relevante marktpartijen als Ziggo, Eurofiber, KPN en Unet en is deze uitvraag tevens gepubliceerd in het Financieel Dagblad. Nadat eerder was gebleken dat de operators niet bereid waren om in de regio Noord-Holland Noord te investeren, heeft BreedNet het Revolving Fund ingezet. Onder dreiging van de komst van dit fonds heeft KPN alsnog besloten om aan te bieden in de genoemde regio's en is hierdoor de markt weer in beweging gekomen. Het glasvezelaanbod van Ziggo week te veel af van de uitgangspunten van BreedNet. Andere operators hebben geen aanbod gedaan. Opmerkelijk was dat KPN geen gebruik wenste te maken van het BreedNet fonds. Een dergelijke constructie is voor het bedrijf te ingewikkeld. Voor het project was dit zeer plezierig want de inrichting en uitvoering van het revolving fund is ingewikkeld en zou een 10 jarige aandacht vragen.

Het resultaat van deze uitvraag is dat KPN door BreedNet geselecteerd is als BreedNet aanbieder van glasvezel voor deze regio's. Het ruime dekkinggebied, de tariefstelling en het feit dat KPN geen beroep doet op het BreedNet fonds, was hierbij doorslaggevend. Daarnaast heeft KPN vijf kandidaat bedrijventerreinen aangewezen als potentieel interessant voor glasvezel:

- Oudorp, Alkmaar
- De Oude Werf, Heiloo
- Winkelerzand, Niedorp
- Kolksluis, Zijpe
- Lage Dijk, Schagen

Naast KPN is ook Unet als BreedNet aanbieder geselecteerd. Als Wholesale partner van KPN kan Unet overall glasvezelaansluitingen leveren waar KPN dat kan. Daarmee ontstaat er openheid en keuzevrijheid voor de afnemers van BreedNet om ook diensten van derden af te nemen.

In overleg met KPN is afgesproken dat BreedNet het bedrijf Breedband in Bedrijf inzet op de vraagbundeling voor bovengenoemde bedrijventerreinen. Dit is afwijkend van de aanpak die BreedNet eerder heeft gevolgd waarbij de BreedNet projectorganisatie de vraagbundeling verrichtte. Breedband in Bedrijf is de huisleverancier van KPN voor vraagbundelingstrajecten.

Tijdens een groots georganiseerde kick-off sessie van de BreedNet Campagne op 28 februari in het Afas Stadion in Alkmaar heeft de ondertekening van de contracten plaatsgevonden met de Provincie Noord-Holland, KPN, Ziggo, en Unet.



**BreedNet Light**

Parallel aan de selectie en contractering van de BreedNet glasvezel partners, zijn de onderhandelingen opgestart en afgerond met Ziggo voor het leveren van BreedNet Light via de kabel van Ziggo.

De onderhandelingen met Tele2 voor het leveren van BreedNet Light via straalverbindingen zijn gestopt aangezien Tele2 een afnameverplichting in de vorm van gegarandeerde aansluitingen als voorwaarde stelde voor ondertekening van het BreedNet contract.

De gemeente Alkmaar heeft te kennen gegeven dat er grote behoefte bestaat aan breedband voor de ondernemers in de binnenstad. Betaalbare glasvezel is hier echter niet overall leverbaar, derhalve heeft BreedNet hier gezocht naar een BreedNet Light alternatief voor glasvezel. Aangezien Alkmaar niet binnen het leveringsgebied van Ziggo valt, maar wel binnen die van UPC, heeft BreedNet UPC benaderd voor het ontwikkelen van een BreedNet Light propositie voor de zakelijke markt, waardoor ook daar ondernemers toegang hebben tot BreedNet Light.

**Uitvraag overige regio's**

Na het uitvragen van de regio's Alkmaar en de kop van Noord-Holland is een soortgelijk proces gestart voor de regio's IJmond, West-Friesland en Waterland. Deze regio's zijn ook uitgevraagd middels een Request for Information (RFI) met als resultaat dat alleen KPN heeft aangeboden. Dit heeft er toe geleid dat de gemeente Opmeer is ingestapt in BreedNet voor vraagbundeling op het bedrijventerrein De Veeken. Voor de regio Waterland is er geen aanbod door de providers uitgebracht. Desalniettemin heeft de gemeente Beemster gekozen voor vraagbundeling door BreedNet voor het bedrijventerrein Insulinde/Bamestra.

Het aanbod van BreedNet Light via de kabel geldt (daar waar de kabel beschikbaar is) ook voor deze regio's.

3.7 Selecteren en certificeren van BreedNet Dienstenaanbieders

De winst van breedband ligt in het gebruik maken van breedband diensten.

Breedband diensten zijn innovatieve ICT toepassingen die de bedrijfsresultaten (revolutionair) verbeteren maar daarvoor grote hoeveelheden gegevens moeten uitwisselen met computers op andere locaties.

Voorbeelden hiervan zijn:

Het nieuwe werken

Werknemers en leveranciers hebben op elk moment vanaf elke locatie toegang tot bedrijfsgegevens waardoor kantoorruimte en transportkosten bespaard worden.

Cloud services

Het verplaatsen van diensten of toepassingen, dataopslag en/of hardware van de bedrijfslocatie naar datacenters waar ze goedkoper en veiliger gebruikt kunnen worden;



Het leveren van elektronische diensten

Webshops en zorg op afstand zijn een voorbeeld hoe er vanaf elke locatie wereldwijd diensten geleverd kunnen worden bij de klant op locatie, echter niet meer door er fysiek naartoe te gaan maar door een virtueel bezoek via (video)communicatie.

Camerabeveiliging

Hierdoor kan een centrale meldkamer het pand beveiligen waardoor decentrale personen uitgespaard kunnen worden.

Beheer op afstand

Het laten onderhouden van lokale ICT infrastructuur en toepassingen door derden, door deze via breedbandverbindingen toegang te verschaffen tot de lokale bedrijfssystemen.

Het kunnen gebruik maken van deze diensten is noodzakelijk voor bedrijven om nu en in de toekomst concurrerend te blijven. Echter: veel bedrijven en instellingen zijn (1) onbekend met deze diensten en de mogelijkheden die daarmee geopend worden voor het bedrijf en (2) weten zij niet hoe zij deze diensten kunnen verkrijgen en inpassen in het bedrijf.

BreedNet heeft lokale breedband dienstenaanbieders geïdentificeerd en gemobiliseerd. Dit mobiliseren heeft vanaf het vierde kwartaal van 2010 plaatsgevonden, waarbij de volgende activiteiten zijn uitgevoerd:

- Het bezoeken en te certificeren van dienstenaanbieders op basis van de kennis en middelen om breedband diensten te kunnen leveren;
- Het opnemen van dienstenaanbieders in de dienstencatalogus, welke de volledige "menukaart" aan ondernemers presenteert en keuzevrijheid biedt;
- Het uitnodigen van dienstenaanbieders voor alle sessies in de regio om hen met zoveel mogelijk geïnteresseerde ondernemers in contact te brengen;
- Het opstellen van fact sheets met heldere case-studies, waardoor waarin de voordelen van de breedband diensten voor ondernemers en instellingen eenvoudig uitgelegd worden;
- In woord en daad te helpen met het opzetten van marketing campagnes om de diensten onder de aandacht van hun doelgroep te brengen.



3.8 Communicatie

Het realiseren van een aanbod is alleen zinvol als dit actief onder de aandacht gebracht wordt van diegenen die het zouden kunnen gebruiken. Daarom is er door BreedNet een grote langlopende communicatie campagne uitgevoerd die de volgende doelstellingen had:

- Awareness creëren
Ondernemers informeren dat, Breedband in toenemende mate essentieel is voor hun bedrijf en helpt de bedrijfsresultaten te verbeteren
- Call-to-Action
De ondernemer aansporen nu BreedNet te bestellen zodat tegen de tijd dat de ondernemer tegen de beperkingen van de huidige infrastructuur aanloopt het beschikbaar is gekomen. En dat er verschillende dienstenaanbieders zijn die hierbij kunnen adviseren en tevens de implementatie kunnen verzorgen.



Algemene communicatiemiddelen

Binnen het werkpakket is een breed scala aan algemene communicatiemiddelen ontwikkeld ter ondersteuning van de BreedNet campagne. De communicatiemiddelen zijn vooral gericht op beslissers en beïnvloeders van de bedrijven en instellingen in het gebied.

Zo zijn er filmopnamen gemaakt met de dienstverleners van BreedNet en met de BreedNet aanbieders KPN, Ziggo en UPC. Daarnaast is de Campagne voorzien van een uitstraling die veel meer dan in BreedNet-1 gericht is op de kansen die BreedNet voor lokale ondernemers biedt, bij voorbeeld door communicatie rondom begrippen als “toekomstopener” en “omzetversneller”. Dit heeft geresulteerd in filmmateriaal, posters en overige communicatiemiddelen. Ook de eerste BreedNet Website is binnen het werkpakket communicatie grondig gewijzigd in opzet en in uitstraling meer toegesneden op de doelgroep in Noord Holland Noord.

De campagne is gestart door middel van de BreedNet kick-off bijeenkomst op 28 februari 2011 in het AFAS stadion.

De ICT managers doelgroep is benaderd via het kennisportal van CBC BV om extra aandacht te vestigen op de BreedNet sessies, maar ook aan de produkt markcombinaties die door BreedNet samen met de dienstverleners zijn opgesteld. Deze Kennisportal heeft een groot bereik onder middelgrote ondernemingen in de regio.

Regionale campagne

Naast algemene communicatie middelen zijn vanuit het werkpakket communicatie regionale campagnes uitgevoerd om “dichterbij” de lokale ondernemers te komen.

Lokale BreedNet informatiesessies

In het kader van de regiostimulering hebben vele informatie- en vraagbundelingssessies plaatsgevonden. De organisatie van deze lokale BreedNet sessies zijn vanuit het werkpakket communicatie georganiseerd. Zo zijn er bijeenkomsten geweest in alle deelnemende gemeenten en ook bij niet-deelnemende gemeenten, zoals Beverwijk, Wieringermeer en Bergen. Onder het organiseren van deze sessies vallen alle activiteiten die betrekking hebben op de voorbereiding, de uitvoering en de opvolging:

- het uitnodigen, nabellen, regelen van de locatie, aandacht binnen de lokale pers en lokale websites;
- het lokaliseren van de BreedNet brochure door het plaatsen van een foto van en een interview met een lokale bestuurder;
- het verzorgen van de technische ondersteuning, beeld en geluid, en BreedNet uitingen;
- het voorbereiden, opmaken en uitsturen van persberichten, nieuwsbrieven en van vermeldingen op lokale websites.

Een uitgebreid overzicht van alle ontwikkelde algemene communicatiemiddelen is opgenomen in de bijlage.

3.9 Innovatie & Samenwerking

In het kader van het doelgroepenprogramma zijn de volgende groepen geselecteerd: Gemeenten, Zorg, Onderwijs en het LTO. Aangezien er extra middelen zijn vrijgemaakt ten behoeve van de vraagbundeling door Breedband in Bedrijf is de financiële ruimte



voor het doelgroepenprogramma beperkt. Daarmee zijn ook de activiteiten beperkt die in het kader van de doelgroepenbenadering uitgevoerd zijn.

Gemeenten

Voor de doelgroep Gemeenten heeft BreedNet een BreedNet scan ontwikkeld, waarbij onderzocht werd of en hoe een gemeente kosten kan besparen door de inzet van BreedNet en hoe gemeenten onderling gekoppeld kunnen worden. Deze scan is aan de deelnemende gemeenten aangeboden. Deze scan is uitgevoerd bij de gemeente Den Helder en de gemeente Hollands Kroon, en heeft laten zien dat mede door de inzet van BreedNet aanzienlijke besparingen behaald kunnen worden.

Zorg, Onderwijs en Agri

Binnen de doelgroepen Zorg, Onderwijs en Agri is er gezocht naar lopende projecten of nog op te starten initiatieven waarbij BreedNet van toegevoegde waarde kan zijn. Hiervoor is contact gelegd met vertegenwoordigers van deze doelgroepen en relevante dienstverleners. Via de gemeente Heerhugowaard is er contact gelegd met het Bestuurlijk Platform Wonen met Domotica, een regionaal initiatief in Noord-Kennemerland, waarbij BreedNet aansluiting heeft gezocht met lopende initiatieven.

Binnen de doelgroep Onderwijs heeft er een traject gelopen bij Agora in het primaire onderwijs. Hierbij is vanuit BreedNet ondersteuning geboden. Desondanks heeft Agora besloten om geen glasvezel in te zetten. Daarnaast heeft er afstemming plaatsgevonden met Stichting Kopwerk, waarbij 24 protestants christelijke basisscholen uit de Kop van Noord-Holland en West-Friesland zijn aangesloten.

Binnen de doelgroep Agri is contact gezocht met LTO Haarlem en de afdeling LTO Noord en met de Agriboard. Ook daar is onderzocht of BreedNet een bijdrage kan leveren bij lopende projecten.

Door het uitvoeren van bovenstaande activiteiten is bekendheid gegeven aan de mogelijkheden van BreedNet.

3.10 Regiostimulering en vraagbundeling

In het vierde kwartaal van 2010 zijn de voorbereidingen voor de vraagbundeling gestart. Met KPN is overeengekomen om de vraagbundeling voor de door KPN aangewezen bedrijventerreinen onder te brengen bij Breedband in Bedrijf. Voor de overige vraagbundelingstrajecten is de uitvoering door BreedNet zelf ter hand genomen, met ondersteuning van KPN partner CBG Connect.

Binnen het project zijn er twee vormen van vraagbundeling onderkend:

- Vraagbundeling voor de realisatie van extra glasvezel
- Vraagbundeling voor de realisatie van aansluitingen op bestaand glasvezel en de kabel

3.10.1 Vraagbundeling voor de realisatie van extra glasvezel

De vraagbundeling voor extra glasvezel heeft op twee manieren plaatsgevonden:

Via KPN werkwijze

KPN heeft de regie gevoerd over de vraagbundeling op 6 specifieke bedrijventerreinen. De vraagbundelingsactiviteiten zijn belegd bij Breedband in Bedrijf.

Via BreedNet werkwijze

Voor de overige gebieden waar KPN geen of een zeer beperkt aanbod voor glasvezel had, en de gemeente wel gekozen heeft voor vraagbundeling, is de vraagbundeling uitgevoerd door BreedNet in samenwerking met CBG Connect. Naast het individueel benaderen van potentiële afnemers van glasvezel is er ook gewerkt met intentieverklaringen van ondernemers. Op basis van deze intentieverklaringen is de (gebundelde) vraag uitgezet bij de bestaande glasvezelaanbieders.

3.10.2 Vraagbundeling voor de realisatie van extra aansluitingen

Deze vraagbundelingsactiviteiten zijn erop gericht om ondernemers zo goed mogelijk te informeren over de kansen die BreedNet biedt aan de hand van produkt/markt combinaties en concrete rekenvoorbeelden. De focus hierbij ligt vooral op diensten, dus wat kan de ondernemer hiermee. Het doel is ondernemers via BreedNet diensaanbieders over te laten stappen op een BreedNet aansluiting en op BreedNet diensten. Het betreft hier aansluitingen op bestaande infrastructuur.

3.10.3 Kick-Off Vraagbundelingscampagne

Op 28 februari 2011 heeft een kick-off sessie plaatsgehad in het AFAS Stadion in Alkmaar als formele start van de Vraagbundeling. Sindsdien zijn er in alle deelnemende gemeenten informatie- en vraagbundelingsbijeenkomsten gehouden. De informatiebijeenkomsten zijn vooral gericht geweest op informatievoorziening met over het BreedNet aanbod voor wat betreft infrastructuur en diensten binnen de betreffende gemeente. De vraagbundelingsbijeenkomsten waren specifiek gericht op bedrijventerreinen.

De BreedNet campagne is afgerond op 29 februari 2012. Een overzicht van de belangrijkste BreedNet informatie- en vraagbundelingsbijeenkomsten is opgenomen in de bijlage.



3.11 Wisselingen op bestuurlijk niveau

Als gevolg van de statenverkiezingen is het BreedNet dossier in de maand juni van 2011 overgegaan van dhr. Jaap Bond naar de nieuwe gedeputeerde, dhr. Jan van Run. Daarnaast is het college van de gemeente Alkmaar, vertegenwoordigd in de adviesraad, in de afgelopen periode gevallen, waardoor BreedNet enige tijd geen aanspreekpunt meer had binnen de gemeente. Hierdoor is de besluitvorming over deelname van Alkmaar aan BreedNet vertraagd. Voorts heeft een aantal gemeenten gedurende de projectperiode een fusieproces doorlopen (Hollandse Kroon, Medemblik-Andijk-Wervershoof). In maart 2012 is Adviesraadlid en wethouder van de gemeente Heerhugowaard, mw. Baijards, met pensioen gegaan en heeft zij haar portefeuille overgedragen.

3.12 Aanvullende vraagbundeling voor straalverbindingen in de Kop van NH

Met name voor de Kop van Noord-Holland is gebleken dat de dekking van breedbandverbindingen, vooral in de buitengebieden, beperkt is. De Adviesraad heeft in de adviesraadvergadering van 18 november 2011 BreedNet positief geadviseerd over het voorstel om een breedbandoplossing op basis van straalverbindingen uit te werken.

Naar aanleiding van de adviesraadvergadering van 20 januari 2012 is besloten om een separate vraagbundeling uit te voeren in de Kop van Noord-Holland voor de straalverbindingsoptlossing als alternatief voor BreedNet glasvezel en BreedNet Light via de kabel.

BreedNet heeft daarop een stuurgroep Straalverbindingen ingericht, waarin de deelnemende gemeenten in de Kop van Noord-Holland zitting hebben genomen; Den Helder, Hollands Kroon, Schagen, Zijpe en Harenkarspel. In deze stuurgroep zijn bestuurders van de alle deelnemende gemeenten in de Kop NH vertegenwoordigd.

Marktuitlevraag straaloplossing

BreedNet heeft vervolgens een marktuitlevraag uitgezet onder relevante marktpartijen, waaronder ook A1 Internet uit Heerenveen, welke al eerder in beeld was voor het leveren van straalverbindingen. De uitlevraag is tevens gepubliceerd in het Financiële Dagblad. Deze marktuitlevraag heeft geleid tot twee respondenten, te weten Tele2 en A1 Internet.

De stuurgroep Straalverbindingen heeft Tele2 geselecteerd op basis van de volgende argumenten:

Continuïteit: Tele2 is een landelijk opererende partij die draadloze oplossingen in haar standaard portfolio heeft opgenomen. Naast draadloze verbindingen beschikt Tele2 ook over een glasvezelnetwerk.

Snelle start: Doordat Tele2 gebruik maakt van een aantal bestaande mastopstellingen, en vanwege de gekozen oplossing, zal Tele2 geen vergunningen hoeven aan te vragen voor het implementeren van de oplossing.

Altijd aanbod: ook individuele klanten kunnen worden aangesloten.

Prijs: het instap prijsniveau is vergelijkbaar met bedrijventerreinen tarief van KPN voor een glasvezel aansluiting.

Daarnaast biedt Tele2 een innovatief concept op basis van straalverbindingen gecombineerd met 4G/LTE technologie, waardoor kleine concentraties van bedrijven (vanaf 1 bedrijf), tegen een met glasvezel vergelijkbaar tarief, toegang hebben tot Breedband.

Vraagbundeling voor straalverbindingen

In de periode maart en april heeft BreedNet vraagbundelingsactiviteiten uitgevoerd. Hiervoor zijn een 3 tal sessies georganiseerd voor ondernemers in het buitengebied, namelijk voor de regio Den Helder, voor Hollands Kroon en voor de regio Schagen/Zijpe/Harenkarspel. Na inventarisatie zijn de volgende vraagbundelingsgebieden geïdentificeerd:

1. Kolksluis, gemeente Zijpe
2. Winkelerzand, Nieuw- en Oud-Beerta
3. De Banne/De Dijken, Harenkarspel
4. Kruiswijk, Anna Paulowna
5. Hippolytushoef/Den Oever
6. Recreatiegebied Callantsoog
7. De Veken, Opmeer



De vraagbundeling is uitgevoerd volgens de BreedNet werkwijze door CBG met communicatie door BreedNet.

De ondernemers uit de vraagbundelingsgebieden voor BreedNet glasvezel (bedrijventerreinen) die eerder niet geslaagd zijn, zijn tijdens de vraagbundelingscampagne voor straalverbinding opnieuw en rechtstreeks door BreedNet benaderd met het alternatieve straalaanbod.

3.13 Afsluiting

Aanvankelijk stond de afsluiting van de operationele projectfase gepland voor 31 december 2011. BreedNet heeft vraagbundeling verricht op meer bedrijventerreinen dan aanvankelijk gepland. Verder heeft de vraagbundeling meer inspanning vereist dan verwacht en is doorlooptijd van de vraagbundeling langer dan eerder verwacht. BreedNet heeft de provincie verzocht om de looptijd van het project te verlengen tot 1 maart 2012.

De adviesraad heeft BreedNet uitstel verleend voor afronding van de campagne tot 1 maart 2012 en op deze datum is de campagne afgesloten.

Op 21 maart 2012 heeft BreedNet een feestelijke bijeenkomst georganiseerd ter afsluiting van de BreedNet campagne op het bedrijventerrein Oudevaart te Warmenhuizen.



3.14 Beheerfase

Per 1 maart is de beheerfase van BreedNet ingegaan. In de adviesraadvergadering van 20 januari 2012 is de provincie akkoord gegaan met de gewijzigde opzet van deze beheerfase zoals door BreedNet voorgesteld.

Op basis van de verwachting van BreedNet dat de vraag naar ondersteuningsactiviteiten het grootste is in de eerste 3 maanden na afronding van de campagne, is de beheerfase ingekort van oorspronkelijk 1 jaar naar 3 maanden. De beheerfase is gestart met ingang van 1 maart 2012 en is geëindigd per 31 mei 2012. Daarmee is ook het project BreedNet geëindigd per 31 mei 2012. Voor de periode erna resteert alleen nog het contractbeheer. Deze periode loopt van 1 juni 2012 t/m 31 december 2012. Het betreft hier de contracten die de Provincie Noord-Holland met de BreedNet infrastructuuraanbieders heeft afgesloten. Het contractbeheer is voor 31 mei 2012 door BreedNet aan de Provincie Noord-Holland overgedragen. Voor het contractbeheer in deze periode worden minimale inspanningen verwacht.

4 Projectresultaten op provinciaal niveau

Voor de provincie Noord Holland is het belangrijk ook de kop van de provincie aantrekkelijk te houden voor ondernemers, zeker daar waar het ondernemers betreft die actief zijn in het digitale domein (ICT, Internet etc.). Daarbij geldt de beschikbaarheid van breedbandige verbindingen als een strategisch belang. Met de uitvoering van het project BreedNet is aan dit belang ruim tegemoet gekomen. Hierbij past wel een nuancering. In BreedNet 1 in het zuidelijk deel van de provincie is het gelukt meerdere concurrerende aanbieders een BreedNet aanbod te laten doen. Ondernemers hadden zo de keuze uit meerdere aanbieders voor eenzelfde BreedNet aanbod. Ook was de dekking aanzienlijk beter omdat voor vrijwel elke ondernemer BreedNet beschikbaar was geraakt. In Noord Holland Noord is dit slechts voor 52% van de ondernemers het geval. Het succes van BreedNet in Noord Holland Noord moet toch niet worden onderschat. Van geen aanbod is een basisaanbod van 26% dekking verworven en dat is in de looptijd van het project uitgebreid naar ruim 52%. Voor glas is in hoofdzaak slechts 1 aanbieder beschikbaar; KPN en indirect haar wholesale partner Unet. Ook dit is een relevant resultaat. Bij de start van BreedNet was er namelijk geen enkele aanbieder.

Vanwege de onaantrekkelijkheid van het gebied Noord Holland Noord voor infrastructuraanbieders van glas is tevens een aanbod op basis van kabel en straalverbindingen ontwikkeld. Ook dit is zeer relevant voor de ondernemers in het gebied. Met dit additionele aanbod kan nu gesteld worden dat breedband voor alle ondernemers in Noord Holland Noord beschikbaar is. Dit is een sterke verbetering tov van de start van het BreedNet initiatief.

Nog een enkele nuancering is op zijn plaats. Het project was gestoeld op solidariteit en ruime deelname van gemeentes in het gebied. Teleurstellend is daarmee dat lang niet alle gemeentes die aanvankelijk leken deel te nemen ook daadwerkelijk hebben deelgenomen. Met een grotere deelname was zeker een groter dekkingpercentage bereikt. Ook zou de autonome groei na het projecteinde sterker zijn geworden omdat er dan meer massa zou zijn ontstaan en er dus meer dienstenaanbieders actief naar nieuwe aansluitingen zouden zoeken.

De provincie Noord Holland is de grote drager van het project. Startend vanuit het principe dat de kostenverdeling 50/50 zou zijn tussen provincie en deelnemende gemeenten heeft de provincie de bereidheid getoond hier van af te wijken toen aanvankelijk geïnteresseerde gemeenten toch niet bleken mee te doen. Het succes van BreedNet voor Noord Holland Noord is hierdoor bepaald.

In de navolgende paragrafen volgt per deelgebied een overzicht van aanvangsambitie en behaald resultaat.

4.1 Aanbod Breedband infrastructuur

Ambitie:

Door het project BreedNet NHN zal het percentage ondernemers uit de doelgroep dat toegang heeft tot breedband verdubbelen van 26% bij aanvang van het project, naar 52% aan het einde van de projectperiode.

Resultaat:*BreedNet Glasvezel*

Bij de start van het project had nog geen 26% van de MKB ondernemers toegang tot betaalbaar glasvezel van enige infrastructuraanbieder. Het project BreedNet diende daar middels een interventiestrategie verandering in te brengen. Maar ook na de oproep tot participatie bleken operators door eerder genoemde argumenten niet bereid tot deelname aan BreedNet. Pas nadat BreedNet de koers wijzigde en het instrument van 'revolving fund' inbracht, werden dezelfde operators onder druk gezet alsnog aan te bieden. Voor het aanbod van glasvezel heeft dit ertoe geleid dat er verschillende aanbieders zich aandienen, maar dat KPN als belangrijkste glasvezel aanbieder is geselecteerd voor alle regio's binnen Noord Holland Noord, met uitzondering van de regio Waterland waar geen enkele provider wilde aanbieden. Naast KPN is een tweede glasvezelaanbieder geselecteerd, te weten Unet. Unet is een wholesale partner van KPN en kan overall leveren waar KPN levert. Het grote voordeel van deze benadering is dat ondernemers een keuze hebben of zij hun access bij KPN afnemen of bij Unet, en waar zij hun diensten vervolgens afnemen. Met de keuze voor KPN en Unet voor glasvezel, en met het succes van de vraagbundeling op diverse bedrijventerreinen is het ambitieniveau van 52% ruimschoots behaald.

Binnen de looptijd van het project zijn er 71 aansluitingen vanuit BreedNet gerealiseerd. Ook heeft er een autonome aanwas van het aantal aansluitingen plaatsgevonden, mede onder invloed van de BreedNet campagne, maar exacte cijfers hierover zijn niet bekend.

Daarnaast heeft KPN voor de volgende bedrijfsconcentraties de tariefindicatie gewijzigd, met als gevolg dat de ondernemers op deze terreinen een betere tariefstelling hebben gekregen, waardoor glasvezel voor deze ondernemers eveneens toegankelijker is geworden. Op de volgende terreinen geldt nu het stedelijk tarief van KPN:

- Den Helder: Heldair, Oostoever, Nieuwe Diep, Nieuwe Werk
- Alkmaar: Westvleugel, ook wel Bergermeer bedrijventerrein genoemd
- Opmeer: De Veken

BreedNet Light via de kabel

Naast glasvezel heeft BreedNet ook een propositie op basis van BreedNet Light via de kabel toegevoegd aan het BreedNet portfolio.

In de regio Noord-Holland Noord is Ziggo de grootste aanbieder van kabelaansluitingen voor de particuliere markt. Naast haar consumentenproducten heeft Ziggo ook een zakelijke propositie. BreedNet heeft met Ziggo een BreedNet Light contract uitonderhandeld, waarbij alle ondernemers in de regio, indien toegang tot de kabel van Ziggo, kunnen profiteren van BreedNet Light. BreedNet Light via de kabel is uitvoerig in de informatiebijeenkomsten besproken.

In tegenstelling tot het uitgebreide aanbod van BreedNet glasvezel op de bedrijventerreinen in de gemeente Alkmaar, bleek het aanbod van betaalbaar glasvezel voor de (kleine) ondernemers in de binnenstad nog beperkt. BreedNet heeft daarop gezocht naar alternatieve vormen van BreedNet voor deze doelgroep. Binnen Alkmaar is UPC de aanbieder van breedband via de kabel. BreedNet heeft vervolgens onderhandelingen gestart met UPC voor het leveren van BreedNet Light via de kabel. Dit heeft geresulteerd in een BreedNet Light contract tussen provincie Noord-Holland en UPC.



Straalverbindingen

Tegen het einde van de vraagbundelingscampagne bleek dat vooral in de Kop van Noord-Holland er nog steeds grijze gebieden bestaan waarin het aanbod van breedband onvoldoende of beperkt is. BreedNet is op verzoek van de Adviesraad een onderzoek gestart naar alternatieven voor deze regio, wat heeft geresulteerd in een straalverbindingsoptelling, gecombineerd met 4G/LTE (Long Term Evolution) technologie. Deze oplossing biedt ondernemers een breedbandige Internet oplossing en is qua prijs vergelijkbaar met het scherpste glasvezelaanbod.

Overall resultaat

Vrijwel alle ondernemers in de regio NHN hebben toegang tot een vorm van breedband, hetzij BreedNet glasvezel, hetzij BreedNet Light via de kabel van Ziggo en UPC, hetzij via straalverbindingen van Tele2.

4.2 BreedNet informatiecampagne en dienstenaanbod**Ambitie**

Binnen de regio worden lokale dienstenaanbieders door BreedNet geselecteerd en in contact gebracht met de ondernemers en instellingen, welke uitvoerig geïnformeerd worden over de kansen en voordelen van het gebruik van innovatieve diensten over breedbandnetwerken.

Resultaat*BreedNet Dienstenaanbieders*

Voor de regio Noord-Holland Noord heeft BreedNet de volgende dienstenaanbieders gecertificeerd en geselecteerd:



Samen met deze dienstenaanbieders zijn er comarketing plannen opgesteld om de ondernemers, ook naast de reguliere BreedNet informatiebijeenkomsten, te informeren over het dienstenaanbod van deze aanbieders.

Alle gecertificeerde dienstenaanbieders zijn opgenomen in een BreedNet dienstencatalogus, inclusief hun dienstenportfolio.

Informatie- en vraagbundelingsbijeenkomsten

Gedurende de campagne heeft BreedNet in alle deelnemende gemeenten, maar ook daarbuiten, informatiesessies georganiseerd waarin het BreedNet aanbod voor zowel infrastructuur, alsmede voor BreedNet diensten, samen met BreedNet dienstenaanbieders over het voetlicht is gebracht. Voor deze sessies is telkens breed uitgenodigd, waarbij aan alle ondernemers uit de doelgroep een uitnodiging is verstuurd. Daarnaast zijn de ondernemers ook telefonisch benaderd om hen te motiveren deze bijeenkomsten bij te wonen.

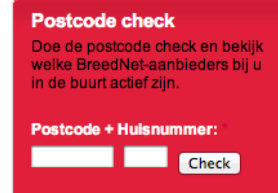
In de onderstaande tabel is een aantal kentallen opgenomen over de informatie- en vraagbundelingsbijeenkomsten en de communicatie-uitingen die in het kader van de informatiecampagne hebben plaatsgevonden:

Kenmerk	kental
Aantal BreedNet informatiesessies	15
aantal vraagbundelingsbijeenkomsten	10
Aantal straalverbindingbijeenkomsten	8
Aantal workshops voor doelgroepen	1
aantal ondernemers uitgenodigd	>7.000
Aantal personen aanwezig op bijeenkomst	>600
aantal uitgestuurde nieuwsbrieven	>20
aantal factsheets	16
aantal dienstenaanbieder filmpjes	12
Persberichten verstuurd	>30
Magazines (lokale versie per gemeente)	14
Advertenties (versies)	25
BreedNet Posters (versies)	5

BreedNet Website

Het bezoek aan de BreedNet website is als volgt.

Kenmerk	Kental
Aantal bezoeken:	>14.000
Nieuwe bezoeker:	73%
Aantal unieke bezoeken:	>10.000
Aantal paginaweergaves:	>44.000
Via zoekmachine:	47%
Direct:	30%
Via verwijzende sites:	23%
Postcode check:	>4.500



4.3 Vraagstimulering

Ambitie

De vraag bij de ondernemers en instellingen naar breedband en breedband diensten wordt door BreedNet gestimuleerd middels vraagbundeling teneinde breedband infrastructuur beschikbaar te krijgen voor deze doelgroep.

Resultaat

De vraagstimulering onder ondernemers en instellingen heeft plaatsgevonden aan de hand van Vraagbundeling voor extra infrastructuur en vraagstimulering voor aansluitingen op bestaande infrastructuur.

4.3.1 Vraagbundeling voor extra glasvezelinfrastructuur:

In de beantwoording van de BreedNet marktvraag voor glasvezel heeft KPN een aantal bedrijventerreinen gemarkeerd als kansrijk voor vraagbundeling. Binnen de deelnemende gemeenten zijn dat de volgende bedrijventerreinen:

Mark van der Linden van Spaansen BV kijkt ver vooruit als het om ICT-trends gaat. 'In de nabije toekomst gaat alle ICT via de 'cloud'. 'Dat betekent dat al je bedrijfssystemen, je e-mail, websites, servers, buiten je bedrijf staan. Voorwaarde is dan dat je snelle, zekere internetverbindingen hebt om je bedrijfstoepassingen te kunnen benaderen. Wij hebben zo'n acht jaar geleden glas laten aanleggen omdat we het voor ons bedrijf nodig hebben. Alle IP-telefonie, mails, de hele administratie en camerabeelden van de beveiliging gaan over dit netwerk.'

Bedrijventerrein	Resultaat
Alkmaar, Oudorp	De vraagbundeling op Oudorp is positief afgerond. Alle ondernemers op Oudorp krijgen toegang tot glasvezel voor het gunstige bedrijventerreinentarief van KPN. Daarnaast krijgen de bedrijventerreinen Bergermeer en Westvleugel een gunstiger (stedelijk) tarief voor glasvezel.
Heiloo, De Oude Werf	Idem, positief resultaat. Marktpartij CBG Connect zal de vraagbundeling voortzetten op Oosterzij.
Schagen, Lagedijk	Naast Witte Paal krijgt bedrijventerrein Lagedijk nu ook glasvezel als gevolg van succesvolle vraagbundeling door BreedNet.
Winkelerzand, Niedorp	De vraagbundeling voor glasvezel voor Winkelerzand is niet geslaagd. Op het terrein is ook de kabel van Ziggo beschikbaar, waardoor er minder animo voor glasvezel bestaat. Ondernemers hebben een alternatief middels BreedNet Light van Ziggo en van straalverbinding van Tele2.
Kolksluis, Zijpe	De vraagbundeling voor glasvezel is niet geslaagd, ondank alle verrichte inspanningen. Er zijn onvoldoende deelnemers gevonden om de vraagbundelingsdrempel te halen. Ondernemers beschikken over een alternatief via straalverbindingen van Tele2.
De Veken, Opmeer	De vraagbundeling voor glasvezel is niet geslaagd. Er zijn onvoldoende deelnemers gevonden om de vraagbundelingsdrempel te halen. Ondernemers kunnen beschikken over een alternatief via straalverbindingen van Tele2.

Daarnaast zijn er een aantal bedrijventerreinen geïdentificeerd binnen deelnemende gemeenten, waarvoor KPN geen aanbod heeft geformuleerd, maar waarvoor desalniettemin vraagbundeling heeft plaatsgevonden:

Bedrijventerrein	Resultaat
Oudevaart, Harenkarspel	De vraagbundeling voor Oudevaart is positief afgerond. Alle ondernemers op Oudevaart krijgen toegang tot glasvezel voor het gunstige bedrijventerreinentarief van KPN, terwijl KPN aanvankelijk geen aanbod had.
Bamestra/Insulinde, Beemster	Ook voor Beemster heeft BreedNet een positief resultaat in de vraagbundeling gehaald.
Kooypunt, Den Helder	Kooypunt is ondanks negatieve verwachtingen van KPN met succes afgerond. Daarnaast krijgen een drietal bedrijventerreinen in Den Helder een gunstiger tarief voor glasvezel, te weten: Het Nieuwe Diep, Het Nieuwe Werk, Heldair en Oostoever.
Kruiswijk I en II, Anna Paulowna	Voor Kruiswijk I en II is onvoldoende massa gevonden om tot een succesvolle vraagbundeling te komen. Ondernemers hebben een alternatief tot hun beschikking via straalverbindingen van Tele2.
Molenveld, Hippolytushoef	Voor Molenveld geldt hetzelfde als voor Kruiswijk I en II. Daarnaast beschikt een groot aantal ondernemers op Molenveld over de kabel van Ziggo en hebben daarmee toegang tot BreedNet Light van Ziggo.

4.3.2 Vraagbundeling voor extra infrastructuur op basis van straalverbindingen

Voor de kop van Noord-Holland is BreedNet een vraagbundelingstraject gestart voor breedband via straalverbindingen van Tele2. Nu is het zo dat alle ondernemers in deze regio een breedbandverbinding via Straal kan afnemen bij Tele2. Daarnaast is het zo dat bij succesvolle vraagbundeling zowel de eenmalige als maandelijkse tarieven omlaag gaan. Bij de vraagbundeling voor straalverbindingen is gezocht naar kleine clusters van minimaal 6 bedrijven, die zich binnen een straal van 2 ½ kilometer van een distributiepunt bevinden. Een bedrijf kan zelf als distributiepunt fungeren en wordt dan via een straalverbinding met het Internet verbonden. Het signaal wordt op haar beurt vanuit het distributiepunt verdeeld over de overige ondernemingen.

Alle ondernemers in het buitengebied zijn benaderd om een informatiebijeenkomst voor straalverbindingen bij te wonen. In totaal zijn er drie sessies georganiseerd, in Hollands Kroon, in Julianadorp en in Zijpe.

Daarnaast zijn ondernemers rechtstreeks benaderd op de bedrijventerreinen waar de vraagbundeling voor glasvezel niet is geslaagd en in de recreatiesector Callantsoog en de directe omgeving.

Bovenstaande heeft geleid tot vraagbundeling voor de volgende bedrijfsconcentraties:

Bedrijfsconcentraties	Resultaat
Kolksluis, Zijpe	De vraagbundeling voor Kolksluis is met succes afgerond. 6 bedrijven hebben een intentieverklaring getekend.
Winkel, Niedorp	Vraagbundeling loopt nog en wordt voortgezet door marktpartij en Tele2.
De Banne/De Dijken, Harenkarspel	3 ondernemers hebben getekend, vraagbundeling wordt voortgezet door marktpartij en Tele2.
Hippolytushoef/Den oever	Vraagbundeling loopt nog en wordt voortgezet door marktpartij en Tele2.
Kruiswijk, Anna Paulowna	Vraagbundeling loopt nog en wordt voortgezet door marktpartij en Tele2.
Callantsoog en omgeving	Vraagbundeling loopt nog en wordt voortgezet door marktpartij en Tele2.
De Veken, Opmeer	Vraagbundeling loopt nog en wordt voortgezet door marktpartij en Tele2.

4.3.3 Vraagbundeling voor extra aansluitingen op bestaande infrastructuur

In alle bijeenkomsten met ondernemers is uitvoerig ingegaan op het dienstenaanbod van de dienstenaanbieders en op het BreedNet aanbod voor Infrastructuur. Bij iedere sessie zijn dienstenaanbieders aanwezig geweest en hebben ondernemers de gelegenheid gehad om zich nader door hen of door BreedNet te laten informeren. Daarnaast is veelal de interesse gepeild door het laten invullen van een intentieverklaring.

Er zijn geen cijfers beschikbaar ten aanzien van het aantal afgesloten BreedNet of breedband aansluitingen door ondernemers rechtstreeks bij infrastructuur aanbieders of via resellers.

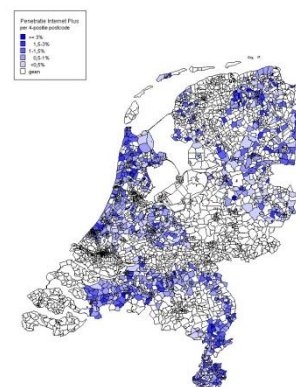
Aanbieder Ziggo heeft aangegeven dat het effect van de BreedNet campagne merkbaar is in de regio Noord-Holland Noord, alhoewel ondernemers niet specifiek naar de BreedNet variant vragen, maar veelal kiezen voor het standaard breedband aanbod van Ziggo zoals Office Basis en Internet Plus.

In de bijgaande afbeelding is de penetratie te zien van breedband van Ziggo ondermeer in de regio Noord-Holland Noord. In de donker gekleurde gebieden is de penetratiegraad het hoogst.

Daarnaast heeft ook KPN aangegeven dat naast de autonome groei van het aantal aansluitingen, er een lichte stijging merkbaar is in de verkoop van glasvezel.

Overall resultaat

De vraagbundeling van BreedNet heeft ertoe bijgedragen dat er op 6 bedrijventerreinen extra glasvezel wordt aangelegd, waardoor honderden bedrijven toegang krijgen tot betaalbaar glasvezel. Daarnaast heeft er één succesvolle vraagbundeling plaatsgevonden voor de bedrijfsconcentratie (Kolksluis) en worden overige vraagbundelingen voortgezet



door Tele2 en CBG Connect. Daarnaast is het altijd mogelijk om een individuele straalverbinding aan te sluiten.

In de uitgebreide informatiebijeenkomsten zijn de ondernemers geïnformeerd over nut en noodzaak van snelle breedbandverbindingen en –diensten. Dit lijkt effect te sorteren gezien de toename van het aantal aansluitingen op de bestaande infrastructuur.

4.4 Het BreedNet Vliegwiel

Ambitie

Ultimo zal de markt de rol van BreedNet overnemen, waarbij de aanbieders van infrastructuur, van diensten en de ondernemers elkaar zelf weten te vinden, en dit vliegwiel in beweging is gebracht.

Resultaat

Het project BreedNet NHN is in feite een succesvolle interventiestrategie gebleken. Het beperkt ingrijpen in de markt heeft er toe geleid dat het vliegwiel tussen aanbieders van infrastructuur, van diensten en de ondernemers in de regio in beweging is gekomen. Bij aanvang was de markt op slot, maar de dreiging van een revolving fund, een groot succes van overheidsingrijpen, heeft ertoe geleid dat marktpartij KPN is gaan bewegen. Dit feit tezamen met de BreedNet Campagne heeft ook andere partijen in beweging gebracht. Resellers van Breedband, maar ook de dienstenaanbieders bewerken nu zelfstandig de markt:

- Vraagbundeling wordt door marktpartijen zelfstandig voortgezet;
- Dienstaanbieders zijn gemobiliseerd door BreedNet om ondernemers goed te bereiken, en organiseren nu bij voorbeeld zelf speeddate sessies om het dienstenaanbod nog beter onder de aandacht van de ondernemers te brengen;
- Vrijwel alle bedrijven en instellingen hebben toegang tot betaalbaar breedband ondanks de terughoudendheid van operators om te investeren in dit gebied.

5 Activiteiten en projectresultaten op regio niveau

5.1 Regio Den Helder

5.1.1 Algemeen

Het animo voor deelname aan BreedNet binnen de regio Den Helder is groot gebleken. Alle gemeenten, met uitzondering van Texel en Wieringermeer hebben actief geparticipeerd en bijgedragen aan het project BreedNet. Kenmerkend voor deze regio is het landelijke karakter, met uitzondering van de gemeente Den Helder zelf. Vooral in de kleinere gemeenten was er nauwelijks breedband infrastructuur beschikbaar en de operators waren niet bereid om in deze regio te investeren in extra glasvezel. Dit gegeven kan verklaren waarom de bereidheid tot deelname in deze regio groot was. Mede dankzij de sterke bestuurlijke en ambtelijke inzet van de betrokken gemeenten is BreedNet er in geslaagd om op drie bedrijventerreinen succesvol te vraagbundelen, te weten Lagedijk (Schagen), Oudevaart (Harenkarspel) en Kooypunt (Den Helder). Ondanks deze successen bleken er nog steeds witte vlekken in het gebied te bestaan als het gaat om de beschikbaarheid van breedband. Op advies van de BreedNet adviesraad heeft BreedNet een extra vraagbundelingscampagne opgezet voor Breedband via straalverbindingen. Dit heeft ertoe geleid dat alle ondernemers in deze regio over een vorm van breedband kunnen beschikken, hetzij via glasvezel, hetzij via kabel, hetzij via straalverbindingen.

‘Voor een snelle breedbandverbinding betaal je meer dan voor een consumenten aansluiting, maar je krijgt er veel meer voor terug. Zoals een flinke uploadcapaciteit, snelheid, betrouwbaarheid en de mogelijkheden tot het gebruik van Cloud Computing en VoIP telefonie, internettelefonie.’

Peter Paul Solkesz, voorzitter Helderse Ondernemersvereniging

5.1.2 per gemeente

Gemeente	Vraagbundeling	Informatiebijeenkomsten	Communicatie
Den Helder	Succesvolle vraagbundeling op bedrijventerrein Kooypunt	Bedrijventerrein Kooypunt (glasvezel)	Informatiebijeenkomst: 1
	Verbeterde tarieven op bedrijventerreinen:	Centrum Sessie Restaurant Fore (Glasvezel en BreedNet Light)	Vraagbundelingsbijeenkomst: 1
	- Het Nieuwe Diep - Het Nieuwe werk - Heldair - Oostoever	Workshop Recreatiesector 't Noorder Sandt (algemeen)	straalbijeenkomst: 1
	Vraagbundeling uitgevoerd voor straalverbindingen	informatiesessie Julianadorp (straalverbindingen)	doelgroepenbijeenkomst : 1
	Callantsoog en omliggend gebied.		Alle ondernemers schriftelijk uitgenodigd en 2x nagebeld.
			Persberichten: 4
			Nieuwsbrieven: 2
			Persbijeenkomsten: Kooypunt en Nieuwe Haven
			Lokaal BreedNet Magazine

Hollands Kroon	Vraagbundeling uitgevoerd voor de volgende terreinen: • Molenveld • Winkelerzand • Kruiswijk I en II conclusie: te weinig animo voor glasvezel, geen alternatief aanbod van andere glasvezel-aanbieders. Vraagbundeling uitgevoerd voor straalverbindingen: • Hippolytushoef/Den Oever • Kruiswijk I/II • Winkelerzand	Bijeenkomst Niedorp Vraagbundeling (Glasvezel) Bijeenkomst Niedorp Centrum (BreedNet Light) Bijeenkomst Wieringen voor ondernemersvereniging Bijeenkomst Wieringen (algemeen) Bijeenkomst Anna Paulowna kruiswijk (glasvezel en breednet Light) Bijeenkomst LTO Noord (straalverbindingen) 2x Bijeenkomst Anna Paulowna (straalverbindingen) Informatiebijeenkomst voor Industrieclub Wieringermeer (algemeen)	Informatiebijeenkomsten: 4 Vraagbundelingsbijeenkomsten: 2 straalbijeenkomst: 3 Alle ondernemers schriftelijk uitgenodigd en 2x nagebeld. Persberichten: 4 Nieuwsbrieven: 2 (per gemeente) Lokaal BreedNet Magazine: 3 (voor gemeente)
Schagen	Vraagbundeling succesvol uitgevoerd op industrieterrein Lagedijk.	Informatiebijeenkomst Schagen (Algemeen) Informatiebijeenkomst Lagedijk (Glasvezel) Informatiebijeenkomst Centrum (BreedNet Light)	Informatiebijeenkomsten: 2 Vraagbundelingsbijeenkomsten: 1 Alle ondernemers schriftelijk uitgenodigd en 2x nagebeld. Persberichten: 4 Nieuwsbrieven: 2 Lokaal BreedNet Magazine
Harenkarspel	Vraagbundeling succesvol uitgevoerd op industrieterrein Oudevaart. Vraagbundeling uitgevoerd op De Banne/De Dijken, maar onvoldoende animo. Vraagbundeling uitgevoerd voor straalverbindingen (Banne/De Dijken).	Informatiebijeenkomst Harenkarspel/Zijpe (algemeen) Informatiebijeenkomst Oudevaart (glasvezel) Straalbijeenkomst De Banne/De Dijken	Informatiebijeenkomsten: 1 Vraagbundelingsbijeenkomsten: 1 straalbijeenkomsten: 1 Alle ondernemers schriftelijk uitgenodigd en 2x nagebeld. Persberichten: 2 Nieuwsbrieven: 2 Lokaal BreedNet Magazine

Zijpe	Vraagbundeling uitgevoerd voor Kolksluis, maar onvoldoende animo.	Informatiebijeenkomst Harenkarspel/Zijpe (Algemeen)	Informatiebijeenkomsten: 1 Vraagbundelingsbijeenkomsten: 1 straalbijeenkomst: 3
	Succesvolle vraagbundeling voor straalverbindingen voor Kolksluis.	Informatiebijeenkomst Kolksluis (Glasvezel)	Alle ondernemers schriftelijk uitgenodigd en 2x nagebeld.
	Vraagbundeling buitengebied Callantsoog voor straalverbindingen	Informatiebijeenkomst Bollenoord (straal)	Persberichten: 2
		Bijeenkomst gemeentehuis Zijpe (straal)	Nieuwsbrieven: 2
		Informatiebijeenkomst straal Schilder/Bakker (straal)	Persbijeenkomsten: LOI Tele2 straalverbinding Lokaal BreedNet Magazine

5.2 Regio Alkmaar

5.2.1 Algemeen

Binnen de regio Alkmaar hebben de gemeenten Alkmaar, Heerhugowaard en de gemeente Heiloo deelgenomen aan het project BreedNet. Langedijk bleek al grotendeels te beschikken over glasvezel. Andere gemeenten hebben uit kostenoverwegingen besloten om af te zien van actieve deelname aan BreedNet. De gemeenten Alkmaar en Heerhugowaard waren tevens direct vertegenwoordigd in de BreedNet Adviesraad. In vergelijking met de overige regio's was er relatief meer glasvezel beschikbaar, vooral in de gemeente Alkmaar en Heerhugowaard, alleen was dit gegeven niet of onvoldoende bekend bij de ondernemers. In de BreedNet campagne zijn de ondernemers uitvoerig over het aanbod van zowel infrastructuur als van diensten geïnformeerd. Vraagbundeling voor extra infrastructuur heeft ertoe geleid dat twee bedrijventerreinen nu ook beschikking krijgen over glasvezel tegen het bedrijventerreinentarief, te weten Oudorp (Alkmaar) en de Oude Werf (Heiloo). Daarnaast heeft er voor de gemeente Alkmaar een uitgebreide vraagbundeling onder alle ondernemers (centrum en bedrijventerreinen) plaatsgevonden. Van de 963 bedrijven die door BreedNet zijn benaderd, hebben 275 bedrijven (29%) meegewerkt aan de enquête en ontstaat het volgende beeld:

Bedrijventerreinen

De meeste bedrijventerreinen in Alkmaar zijn al voorzien van een glasvezelinfrastructuur. Toch heeft slechts 15% van de bedrijven een glasvezel-aansluiting. Het beeld ontstaat dat de urgentie nu minder hoog is omdat het toch wel verkrijgbaar is. 53% is nu tevreden met de huidige bandbreedte, 55% zegt te verwachten dat zij over 5 jaar behoefte hebben aan snelle verbindingen. De top 3 diensten die door deze populatie als belangrijk zijn aangemerkt, zijn het uitwisselen van grote bestanden, online back-up en bellen over IP.

Centrum

Slechts 1% heeft een glasvezelaansluiting. 85% zegt tevreden te zijn met de huidige bandbreedte. Toch verwacht 69% van de bedrijven in de binnenstad dat Breedband over

Marcel Verëll, eigenaar van de Verzekeringwinkel in Alkmaar: 'We zijn nu nog afhankelijk van een ADSL-verbinding. Goede netwerkverbindingen zijn essentieel voor ons bedrijf omdat alle communicatie met klanten digitaal verloopt. We hebben ons bedrijfsproces helemaal gedigitaliseerd. Bedrijven en consumenten zijn constant met internet verbonden en willen met één druk op de knop hun zaken kunnen regelen. Wij willen dan ook 24 uur per dag onze website in de lucht hebben.'

5 jaar noodzakelijk is. Deze bedrijven verwachten de volgende diensten te gebruiken, of gebruiken deze nu al: grote bestanden uitwisselen, bellen over IP en snel internet. Voor deze doelgroep is Fiber-to-the-Home een gunstige ontwikkeling.

5.2.2 per gemeente

Gemeente	Vraagbundeling	Informatiebijeenkomsten	Communicatie
Alkmaar	Succesvolle vraagbundeling glasvezel op bedrijventerrein Oudorp Verbeterde glasvezel tarieven op bedrijven-terreinen: - Bergermeer - Westvleugel Integrale vraagbundeling uitgevoerd naar de behoefte van breedband onder alle ondernemers in de gemeente Alkmaar Resultaat: UPC gecontracteerd als BreedNet Light aanbieder over de kabel	Informatiebijeenkomst Alkmaar Oudorp (Glasvezel) Centrum Sessie Alkmaar (algemeen) Informatiesessie overige bedrijventerreinen	Informatiebijeenkomsten: 2 Vraagbundelingsbijeenkomsten: 1 Alle ondernemers schriftelijk uitgenodigd en 2x nagebeld. Brede enquête Breedbandbehoefte: 936 ondernemers aangeschreven en nagebeld. Persberichten: 5 Nieuwsbrieven: 2 Persbijeenkomst: succes Oudorp (gemeentehuis) Lokaal BreedNet Magazine
Heerhugowaard	Glasvezel aanbod is al erg groot in HHW. Geen behoefte voor additionele vraagbundeling. BreedNet heeft met KPN afgesproken dat de bedrijventerreinen De Vork en De Noord verglaasd worden zodra deze bouwrijp gemaakt zijn. Vraagbundeling voor zorginstellingen De Pieter Raatstichting en voor het Platform Werken met Domatica hebben niet geleid tot extra glasvezelaanvragen.	Bijeenkomst Horizoncollege (Glasvezel en BreedNet Light)	Informatiebijeenkomsten: 1 Alle ondernemers schriftelijk uitgenodigd en 2x nagebeld. Persberichten: 1 Nieuwsbrieven: 2 Lokaal BreedNet Magazine
Heiloo	Vraagbundeling succesvol uitgevoerd op	Informatiebijeenkomst Oudewerf (Glasvezel)	Informatiebijeenkomsten: 1 Vraagbundelingsbijeenkomsten: 1

bedrijventerrein Oudewerf. Vraagbundeling Oosterzij opgepakt door CBG Connect.	Informatiebijeenkomst Centrum (BreedNet Light en glasvezel)	Alle ondernemers schriftelijk uitgenodigd en 2x nagebeld. Persberichten: 4 Nieuwsbrieven: 2 Persbijeenkomst: succes Oude Werf (Ciropack) Lokaal BreedNet Magazine
--	---	---

5.3 Regio West-Friesland

5.3.1 Algemeen

Gemeenten in de regio West-Friesland zijn terughoudend geweest in deelname aan BreedNet. De gemeente Hoorn heeft aangegeven al voor 90% te zijn verglaasd en heeft daarom afgezien van actieve deelname. Ook Enkhuizen beschikt reeds over redelijke glasvezelvoorzieningen. Een andere verklaring voor de relatief lage deelnamegraad ligt in het feit dat ook andere partijen zich bij gemeenten hebben gemeld voor het uitvoeren van vraagbundeling voor glasvezel. Daarnaast is KPN zelf ook al via haar resellers actief op relevante bedrijventerreinen binnen deze regio. De activiteiten van BreedNet zijn kennelijk niet onopgemerkt gebleven en hebben de markt een impuls gegeven.

De gemeente Opmeer heeft wel actief aan BreedNet deelgenomen en zich sterk gemaakt voor glasvezel op het bedrijventerrein De Veken. Het aanscherpen van de vraagbundelingsdrempel door KPN in combinatie met het verslechterende economische klimaat stelde BreedNet voor een uitdagende opdracht. Ondanks de vele inspanningen van BreedNet, de ondernemersvereniging en de gemeente zelf is de vraagbundeling niet geslaagd en blijft het Breedband aanbod beperkt tot BreedNet Light via de kabel en kunnen ondernemers profiteren van een breedband aansluiting via een straalverbinding.

5.3.2 per gemeente

Gemeente	Vraagbundeling	Informatiebijeenkomsten	Communicatie
Opmeer	Vraagbundeling uitgevoerd op bedrijventerrein De Veken, maar onvoldoende animo voor glasvezel. Vraagbundeling gestart voor alternatief aanbod via straalverbinding. Initiatief is nu voortgezet via marktpartij. Individuele aansluiting via straalverbinding beschikbaar.	Informatiebijeenkomst Gemeentehuis (Glasvezel en BreedNet Light) Informatiebijeenkomst Winkeliersvereniging Centrum	Informatiebijeenkomsten: 1 Vraagbundelingsbijeenkomsten: 1 Alle ondernemers schriftelijk uitgenodigd en 2x nagebeld. Persberichten: 1 Nieuwsbrieven: 2 Lokaal BreedNet Magazine

5.4 Regio Waterland

5.4.1 Algemeen

De regio Waterland wordt gekenmerkt door haar landelijke karakter met veel water en dijkjes en kleinere gemeenten met veelal lintbebouwing. Deze kenmerken maken dat de realisatie van glasvezel een kostbare aangelegenheid is. Voor deze regio heeft geen van de aangeschreven operators een aanbod uitgebracht. Daarbij komt dat de gemeente Edam-Volendam reeds over een eigen breedband netwerk beschikt dat door Ziggo wordt geserviced en van diensten wordt voorzien. Desalniettemin hebben zich twee gemeenten actief aangemeld voor BreedNet. De gemeente Zeevang heeft gekozen om haar ondernemers te laten informeren over de mogelijkheden van BreedNet en BreedNet-diensten, vooral over BreedNet Light via de kabel.

De gemeente Beemster heeft het BreedNet initiatief vanaf de prille start sterk ondersteund en heeft zich behalve voor algemene informatie voorziening tevens gemeld voor vraagbundeling. Bijzonder feit om te vermelden is het gegeven dat KPN zich in eerste instantie negatief heeft geuit over de kansen van de vraagbundeling, en dat de vraagbundeling voor het bedrijventerrein Insulinde/Bamestra tegen de verwachting in is geslaagd.

Waarom is breedband belangrijk?

'We willen servicegericht zijn en snel kunnen reageren op spoedopdrachten.

Dataverkeer rondom distributietrajecten neemt enorm toe. We lopen nu tegen de grenzen van ISDN aan. Om nu en in de toekomst te kunnen blijven meedoen, stappen we over op glasvezel. Dat levert meer snelheid en gemak op.'

Rico van Aggele, financieel directeur Vlug Transport

5.4.2 per gemeente

Gemeente	Vraagbundeling	Informatiebijeenkomsten	Communicatie
Beemster	Succesvolle vraagbundeling glasvezel gerealiseerd op bedrijventerrein Insulinde/Bamestra	Informatiebijeenkomst Wijnhandel Bart (Glasvezel en BreedNet Light) Bijeenkomst Beemster – KPN georganiseerd voor alternatieve breedband vormen, zoals pair bonding en FttH.	Informatie- en vraagbundelingsbijeenkomsten: 1 Alle ondernemers schriftelijk uitgenodigd en 2x nagebeld. Persberichten: 2 Nieuwsbrieven: 2 Persbijeenkomst: succes Insulinde/Bamestra (Vlug Transport) Lokaal BreedNet Magazine:
Zeevang	Niet van toepassing	Informatiebijeenkomst Oosthuizen (BreedNet Light)	Informatiebijeenkomsten: 1 Alle ondernemers schriftelijk uitgenodigd en 2x nagebeld. Persberichten: 1 Nieuwsbrieven: 2 Lokaal BreedNet Magazine:

6 Bevindingen en aanbevelingen

6.1 Bevindingen

Tijdens de uitvoering van het project is een aantal zaken opgevallen, die kenmerkend zijn voor de regio Noord-Holland Noord:

- Het gebied is voor infrastructuraanbieders minder interessant dan tijdens de haalbaarheidsstudie is gebleken. De crisis heeft daar zeker een rol in maar ook het simpele feit dat de Randstad veel meer aandacht krijgt van deze aanbieders. Zij zien Noord-Holland Noord als een lage prioriteit gebied;
- Concurrerend aanbod op een MKB prijsniveau, van meerdere infrastructuraanbieders per postcode is in Noord-Holland Noord economisch niet verantwoord door de lage bereidheid van ondernemers om glasvezelinfrastructuur aan te schaffen;
- Ondanks de monopolistische houding van KPN moet de overheid in Noord-Holland Noord KPN als aanbieder koesteren. Weliswaar onder grote druk is KPN de enige aanbieder gebleken die in een groot gebied glasvezel tegen gunstige condities wil aanbieden;
- De bereidheid van bedrijven om over te stappen op nieuwe breedband diensten en infrastructuur is nog laag, omdat de focus veelal ligt op kosten en minder op kansen. Vooral het verslechterde economische klimaat heeft hieraan bijgedragen;
- Lokale overheden hebben meestal geen beleid geformuleerd op voorzieningen als Breedbandverbindingen;
- Ondernemers laten zich niet gemakkelijk mobiliseren voor BreedNet informatiesessies. De betrokkenheid van lokale bestuurders van gemeenten en ondernemersverenigingen heeft daarbij wel goed geholpen;
- Het gebied kent verspreide bedrijvigheid die voor de levensvatbaarheid sterk op elkaar aangewezen is;
- Dienstaanbieders zijn over het algemeen nog te technisch georiënteerd om de brug te slaan naar de beslisser en beïnvloeders in het gebied;
- Bedrijven en instellingen in de regio zijn wantrouwend ten aanzien van grote commerciële Telecom partijen, zeker als deze buiten het gebied komen. Een aanpak met onafhankelijke lokale adviseurs is het meest succesvol gebleken.

6.2 Aanbevelingen

Op basis van de behaalde resultaten en bovengenoemde bevindingen komt de projectorganisatie tot de volgende aanbevelingen:

BreedNet adviseert om voor de regio Noord-Holland Noord om naast het reeds bestaande Health Cluster ook een ICT cluster te vormen. Dit zou een logisch vervolg zijn op de BreedNet Campagne die in de afgelopen periode in de regio heeft gelopen. Dit ICT cluster heeft tot doel om branchegerichte netwerken te verbinden, om de kennis onder ondernemers over ICT diensten en Breedband verder te vergroten, en om een marktplaats te vormen waar vraag, aanbod en kennisinstanties elkaar gemakkelijk kunnen vinden. BreedNet heeft hiervoor de basis gelegd.

Juist voor de regio Noord-Holland Noord geldt dat de beschikbaarheid en het gebruik van snelle breedband netwerken en breedband diensten de economie in de regio een stevige impuls kunnen geven, en tevens de digitale tweedeling tussen de Randstad en Noord-Holland Noord kunnen voorkomen. Lokale overheden kunnen derhalve, net als bij de traditionele infrastructuur, beleid formuleren om deze snelle breedbandfaciliteiten te bevorderen. Dit zowel voor bedrijven alsmede voor de burgers in de vorm van Fiber-to-the Home (FttH), aangezien de praktijk laat zien dat zakelijk en privé gebruik van snelle breedband netwerken en diensten steeds meer geïntegreerd raakt.

Daarnaast adviseert BreedNet om actief het vliegwieltje in beweging te houden. Wellicht kan via de ondernemers verenigingen met enige periodiciteit aandacht gegeven worden aan nut en noodzaak van breedband voor de economische positie van de regio. De provincie zou hierin wellicht een agenderende rol kunnen nemen.

Als laatste is van belang te onderkennen dat ook Fiber to the Home zich snel ontwikkelt. BreedNet adviseert de provincie Noord Holland en de diverse gemeenten om hier actief beleid op te ontwikkelen.

Bijlage I: Overzicht BreedNet bijeenkomsten

In het onderstaande overzicht zijn de belangrijkste BreedNet informatie- en vraagbundelingsbijeenkomsten opgenomen:

datum	bijeenkomst	Locatie
18-10-10	Informatiebijeenkomst Ondernemers	Gemeente Schagen
08-11-10	Informatiebijeenkomst Ondernemers Kagerweg	Gemeente Beverwijk
15-12-10	Informatiebijeenkomst Zijpe en Harenkarspel	Gemeente Harenkarspel
28-02-11	Kick-off Vraagbundelingscampagne	Gemeente Alkmaar, Afas Stadion
07-03-11	Vraagbundelingsbijeenkomst	Gemeente Schagen
31-03-11	Vraagbundelingsbijeenkomst	Gemeente Zijpe
08-04-11	Presentatie ondernemersvereniging	Gemeente Bergen
10-05-11	Vraagbundelingsbijeenkomst	Gemeente Alkmaar
12-05-11	Informatiebijeenkomst Ondernemers	Gemeente Zeevang
19-05-11	Brede Informatiebijeenkomst Ondernemers	Gemeente Heerhugowaard
19-05-11	Vraagbundelingsbijeenkomst	Gemeente Niedorp
24-05-11	Vraagbundelingsbijeenkomst	Gemeente Heiloo
25-05-11	Vraagbundelingsbijeenkomst	Gemeente Harenkarspel
25-05-11	Brede informatiebijeenkomst	Gemeente Opmeer
15-06-11	Brede informatiebijeenkomst	Gemeente Beemster
22-06-11	Brede informatiebijeenkomst	Gemeente Wieringen
15-09-11	Brede informatiebijeenkomst	Gemeente Heiloo
22-09-11	Presentatie ondernemersvereniging	Gemeente Wieringermeer
11-10-11	Brede informatiebijeenkomst	Gemeente Niedorp
11-10-11	Presentatie ondernemersvereniging	Gemeente Uitgeest
24-10-11	informatiebijeenkomst winkeliersvereniging	Gemeente Opmeer
27-10-11	Vraagbundelingsbijeenkomst	Gemeente Zijpe
31-10-11	Vraagbundelingsbijeenkomst (binnenstad)	Gemeente Wieringen
02-11-11	doelgroepenbijeenkomst recreatiesector	Gemeente Den Helder
08-11-11	Informatiebijeenkomst Ondernemers	Gemeente Den Helder
10-11-11	Vraagbundelingsbijeenkomst (bedrijventerreinen)	Gemeente Alkmaar
17-11-11	Informatiebijeenkomst Ondernemers	Gemeente Schagen
23-11-11	Informatiebijeenkomst Ondernemers	Gemeente Alkmaar
15-03-12	Straalbijeenkomst LTO	Gemeente Hollands Kroon
21-03-12	afsluitende bijeenkomst BreedNet project	Gemeente Harenkarspel
02-04-12	Vraagbundelingsbijeenkomst Straal	Gemeente Zijpe
16-04-12	Vraagbundelingsbijeenkomst Straal	Gemeente Hollands Kroon
18-04-12	Vraagbundelingsbijeenkomst Straal	Gemeente Den Helder

Bijlage 2: Communicatiemiddelen

De volgende tabel geeft inzicht in de belangrijkste, voor BreedNet ontwikkelde communicatiemiddelen.

Communicatiemiddel	Toelichting
BreedNet Magazine	Apart Magazine per gemeente, inclusief interview met de wethouder
Dienstaanbiederbrochure	Brochure met alle gecertificeerde dienaarbieder en de beschikbare diensten
Dienstaanbieder filmpjes	BreedNet filmopname per geselecteerde dienaarbieder.
BreedNet filmpjes	BreedNet promotiefilmpjes
Afsluitende BreedNet film	Film waarin de resultaten van BreedNet zijn samengevat.
Publicaties in het Financieel Dagblad	Bekendmaking van de BreedNet Marktvraag voor glasvezel- en straalverbindingen.
Publicaties op lokale websites	Tekst aangeleverd voor lokale websites
Posters	BreedNet Posters ter stimulering van BreedNet in de lokale campagne.
Nieuwsbrief	Iedere gemeente ten minste 1x
Emailniewsbrief	Iedere gemeente ten minste 2x
Roll-ups	Voor gebruik tijdens presentaties
Uitnodigingsbrieven BreedNet bijeenkomsten	Uitgestuurd naar alle ondernemers
BreedNet website	
Persberichten straalverbinding	Persbericht per georganiseerde bijeenkomst
Websiteberichten straalverbinding	Per georganiseerde bijeenkomst
Radio Interview Schagen FM	Betekenis van BreedNet voor ondernemers in Schagen en overige gemeenten in Noord-Holland Noord.



Als de virtuele wereld nieuwe samenwerkingen mogelijk maakt, bent u er dan klaar voor?

Laat u inspireren door de toekomst. U wilt straks toch ook meedoen? Meer informatie op www.breednet.nl

Bluedesk Groep

Met de beste kennis en expertise van BreedNet dienstaanbieder Bluedesk bouwt u uw aanwezigheid in de virtuele wereld op een professionele wijze uit via uw open breedbandverbinding. Dat kan in de vorm van een webwinkel, een intra- of extranetwebsite of maatwerkapplicaties. Professionals met visie geven u hierin advies en helpen u met de realisatie en exploitatie.

Van advies tot web-oplossingen

Als MBO-ondernemer wilt u via uw breedbandverbinding uw onderneming op internet aanwezig zijn. U heeft daarbij behoefte aan een partij die uw bedrijf adviseert, een databank heeft, goede connectiviteit en met scherpe prijzen komt. Zo vindt u het optimale van weboplossingen voor uw volgende stap.

Werkwijze

Met een professionele werkwijze bereikt u een breder klantenkring in een groter geografisch gebied. Bluedesk helpt u de beste oplossing te kiezen. Zij realiseren voor u een innovatieve weboplossing van een gemeenschappelijke productcatalogus die efficiënt gepresenteerd is met uw bestaande bedrijfsgegevens. Daarnaast krijgen uw medewerkers training en bent u verzekerd van ondersteuning.

Maatwerk webapplicaties

Realisatie van uw ideeën op het internet of het web lopen, maken uw bedrijf sneller en efficiënter. De Bluedesk-specialisten van Bluedesk hebben grote ervaring in het op maat realiseren van webapplicaties, complete oplossingen die uw onderneming kunt gebruiken. Met als voordeel dat u minder hoeft te investeren in hard- en software. Onderhoud wordt een stuk makkelijker, updates en backups worden veel sneller uitgevoerd.

Intranet - extranet

U wilt op een moderne manier communiceren en samenwerken met uw medewerkers, de distributie - klanten, leveranciers, relaties. Een intranet (voor intern gebruik) of een extranet (voor externe partners) is hiervoor het aangewezen medium. Om de informatievoorziening en efficiëntie te verbeteren, koppelt Bluedesk bovendien op een slimme manier uw intranet en extranet op een manier die integreert met andere systemen in uw organisatie.

VOORDELEN VOOR U

- U bent met een professionele webapplicatie of productcatalogus aanwezig op internet.
- U maakt optimaal gebruik van breedband om uw werking op het web te optimaliseren.
- U werkt met klanten, partners en uw eigen medewerkers samen op een snelle, efficiënte manier.
- U bespaart met webapplicaties op hard- en software en onderhoudskosten.

Referenties

Bluedesk realiseert voor Bepi Zaden, Hartogspunt en DeLamert verschillende intranetoplossingen en voor diverse verschillende maatwerkapplicaties voor het web, onder meer voor de Autogids, Campinggids en Toeristische Informatie.

Contact

Bluedesk Internet
Bluesmarten 20
1816 KS Alkmaar
T 072 520 03 10
E info@bluedesk.nl
W www.bluedesk.nl

BLUEDESK GROEP

Bluedesk, opgericht in 1995 en gevestigd in Alkmaar, is een internetbureau gespecialiseerd in webwinkels, op maat gemaakte webapplicaties, intranet- en extranetoplossingen en snelle realisatie. Met meer dan 30 medewerkers en een uitgebreid klantenportfolio is Bluedesk een van de grootste internetbureaus in Noord-Holland Noord en een belangrijke speler op landelijk niveau. Bluedesk werkt op landelijk gebied samen met gemeentelijke partners: Middelburg, Dijksterhuis, Alphen, Eggen en Capelle aan den IJssel.

U kunt bij Bluedesk Groep terecht voor de BreedNet specialisatie diensten.

 **BreedNet** Bluedesk is een project van gemeentelijke partners in Noord-Holland, Noord- en Oost- en wordt ondersteund door de provincie Noord-Holland Noord.

ONDERNEMERSVERLICHTER

U wilt straks toch ook een zorgeloze ICT-omgeving?

Als de administratie u tevens geen zorgen zou opleveren? Dat is heel efficiënt en u bent ook nog eens goedkoper uit. Denk aan ICT naar specialisten en focus op uw kernactiviteit. Doe als ondernemer op industrieterreinen Wierdenland!

meer informatie op www.breednet.nl of neem contact op met de projectleider op vrijdag 19 mei 2011 om 10.00 uur in het gemeentehuis Wierdenland. De Wierden 1 in Wierden Wierdenland. U kunt zich persoonlijk aanmelden op www.breednet.nl of telefonisch.

BreedNet

Succesvol ondernemen met een open breedbandnetwerk

Dienstaanbieders

 **BreedNet**

Succesvol ondernemen met een open breedbandnetwerk

Dienstaanbieders



Veel animo voor BreedNet in Harenkarspel

Vraagbundeling Oudevaart gaat heel goed; De Banne en De Dijken begint voorzichtig



De gemeente Harenkarspel en BreedNet kijken tevreden terug op de BreedNet informatiebijeenkomst van 25 mei 2011 in het Dorpshuis Warmenhuizen. Hier vond de aftrap plaats van de BreedNet-campagne in Harenkarspel.

Drijvende kracht in Harenkarspel, wethouder Rem Cagnon: 'In onze gemeente staan veel bedrijven te trappelen om werkgelegenheid te doen krijgen, werkgelegenheid, continuïteit, groei en ontwikkeling. Het is goed voor onze werkgelegenheid en voor de concurrentiepositie. De staat hiervoor in toekomen, open en betaalbaar breedband.'

BreedNet voorziet in een onderneming van een betere, efficiëntere bedrijfsvoering dankzij het gebruik van innovatieve diensten. Dit is ook een in dat een onderneming vanuit zijn kunnen werken en dat is over vijf jaar ook klanten in het buitenland heeft.

De gemeente Harenkarspel en BreedNet geven de ondernemers de kans om te investeren in een toekomstige open breedbandinfrastructuur. Bij het nu voor de bedrijven en de Dijken, De Banne en Oudevaart een aansprekende BreedNet aanbod. Cagnon: 'We ondernemen op deze bedrijven en kunt u bij voldoende interesse profiteren van open glasvezel met een geringe aanpak. De vraagbundeling voor bedrijven en Oudevaart gaat goed. Veel ondernemers zijn enthousiast en stimuleren elkaar om deel te nemen. We willen uiteraard ook een succesvolle vraagbundeling op De Banne en De Dijken realiseren. Dat bent u enthousiast en wilt u ook profiteren van glasvezel, doet dit dan met uw collega ondernemers dan maken we het samen mogelijk.'

In deze nieuwsbrief:

- Het eerste nieuws BreedNet in Harenkarspel
- Profiel van het BreedNet netwerk
- Klik hier op kaart voor een overzicht van het netwerk
- De informatiebijeenkomst begint met een toelichting van Hiko Veger
- Het eerste nieuws BreedNet in Harenkarspel

In deze nieuwsbrief zetten wij de belangrijkste zaken voor u op een rij zoals het BreedNet aanbod. Dit laten we zien van welke diensten u kunt profiteren en wat de volgende stappen zijn in de BreedNet campagne. Kijk voor meer informatie op www.breednet.nl.

