

KempenGlas: glasvezel in het buitengebied van de Kempen

Wie zijn wij:

Een aantal ondernemers / bewoners in het buitengebied die al jaren slecht internet hebben.

Wat willen wij:

Per gemeente een coöperatie oprichten (Bijvoorbeeld de coöperatie MoergestelGlas of Bladelglas). Deze coöperatie gaat het glasvezelnetwerk in het buitengebied zelfstandig aanleggen in samenwerking met de andere gemeentelijke coöperaties in de Kempen (van Reusel-De Mierden tot aan Oisterwijk). Kempenglas gaat daarna dit netwerk beheren en onderhouden, de administratie voeren maar ook het centraal inkopen verzorgen van de diensten zoals internet, telefonie, tv, radio etc. maar ook de lokale diensten stimuleren. Wij bepalen daarbij wel zelf onze toekomst want wij zijn samen coöperatief eigenaar van KempenGlas!

Waarom:

Commerciële bedrijven willen wel investeren in de kernen maar niet in het buitengebied. De provincie wil de aanleg van glasvezel in het buitengebied sterk stimuleren. Daarom is er nu een pilotproject door de provincie opgestart en dat door de Brabantse Ontwikkelings Maatschappij (BOM) wordt uitgevoerd. De aanvraag om daar aan mee te doen loopt echter nog maar **tot 27 november 2014**. We moeten dus snel zijn om mee te doen. De Provincie maar ook de Rabobank willen bij voldoende deelnemers het glasvezelnetwerk samen met ons financieren door middel van een lening aan onze coöperatie.

Wat krijgt u:

Een glasvezelaansluiting tot in uw woning waarop diensten geleverd worden die in het buitengebied niet via ADSL- of coax-netwerken leverbaar zijn. Behalve snel internet, tv en telefoon gaat het in de toekomst ook om nieuwe diensten in bijvoorbeeld de zorg (videosprekuren met de huisarts), camerabewaking of lokale TV maar bijv. ook nieuwe innovatieve bedrijfsdiensten, ontwikkeld in samenwerking met de ZLTO.

Wat kost het:

Startgeld: Een burgerwoning in het buitengebied betaald **€ 25,-** incl. btw. Ondernemers betalen **€ 100,-** excl. btw (€ 121,- euro incl.) Dit geld zal worden gebruikt voor het oprichten van onze coöperatie MoergestelGlas, het aanmaken van adresbestanden, de plantekeningen, bestek uitwerken en offertes aanvragen, financieringsaanvraag Rabobank en de BOM, enz. Dit bedrag krijgt u dus nooit retour. Door de betaling van dat startgeld geeft u ook aan de BOM aan dat u de serieuze intentie hebt om op uw adres een glasvezel aansluiting aan te laten brengen en daarbij ook in aanmerking wenst te komen voor die BOM lening. Door de betaling van het startgeld gaat u echter nog geen contractuele verplichting aan! Dat komt pas wanneer er zekerheid is in de financiering van het glasvezelnetwerk en u definitief coöperatielid wordt.

Aansluitkosten: Als blijkt dat er voldoende mensen mee gaan doen om uw lokale coöperatie/KempenGlas haalbaar te maken starten we met de daadwerkelijke uitvoering. We vragen daarop begin januari aan elke deelnemer het ledenkapitaal in te gaan brengen (lening zonder rentevergoeding die later weer wordt terugbetaald). U wordt dan pas lid van de coöperatie en krijgt daarmee ook zeggenschap. Als eigen vermogen voor de eigen lokale coöperatie moet **gemiddeld € 500,-** per aansluiting aan leden- kapitaal ingebracht worden. We denken daarbij aan: een ledenkapitaal voor een burgerwoning; € 0,- tot maximaal € 500,- en voor ondernemers van € 500,- tot maximaal € 2.500,- (afhankelijk van de gezamenlijk genomen beslissing nadat het aantal leden en de aanlegkosten tot in detail bekend zijn). We willen later die voorstellen per coöperatie met u te bespreken indien er zich ook voldoende deelnemers aanmelden.

Abonnementkosten: Voor de kosten van het netwerk + TV, internet en bellen gaat u ongeveer **€ 65,- incl. BTW per maand betalen**. Dit is inclusief € 30,25 incl. BTW p/m voor rente / aflossing van de lening van de bank en de provincie en de terugbetaling van het ledenkapitaal, het onderhoud en beheer van het netwerk.

Voor vragen is Jo van de Pas: info@kempenglas.nl Tel. 06-54661488 of uw lokale contactpersoon.

Voor digitale aanmelding ga naar www.kempenglas.nl of vraag een papieren inschrijf formulier aan.

Toelichting voor de mensen die nieuwe coöperatieleden gaan werven:

Dit is nog een voorstel en moeten we aan de hand van de vraagstellingen die ze in het veld tegenkomen verder aanvullen zodat iedereen eenduidig de juiste antwoorden kan geven op gestelde vragen.

Waarom is investeren in breedband belangrijk voor de toekomst van Brabant?

Door te investeren in hoogwaardig breedband kan economische groei en verbeterde leefbaarheid worden gerealiseerd. Een goede breedbandinfrastructuur is voor de toekomst van Noord-Brabant minstens zo belangrijk als een solide wegeninfrastructuur, gasnetwerk, riolering en elektriciteitsnet. Omdat breedband kan worden beschouwd als de nieuwste basisvoorziening, investeert het Breedbandfonds Brabant in projecten gericht op de aanleg van hoogwaardig breedband in buitengebieden en bedrijventerreinen, de zogenaamde 'witte gebieden', waar nog geen goed en snel netwerk beschikbaar is.

Wat kost het:

Startgeld: Het startgeld 25,- incl respectievelijk 100,- excl btw moet om de volgende redenen worden betaald:

- Bevestiging om serieus mee te willen gaan doen waarop uw adres wordt meegenomen in de offerte-aanvraag aan de aannemers voor een nauwkeurige kostenberekening en daarna ook in de financieringsaanvraag bij de BOM op adres niveau (ook veel minder groot projectrisico achteraf);
- Mensen die ergens voor betaald hebben willen waar voor hun geld en zullen zich meer inspannen om daarvoor ook echt een glasvezelaansluiting in huis te gaan krijgen (zullen ook buurvrouw stimuleren);
- Als iemand duidelijk heeft moeten kiezen en Ja heeft gezegd dan blijft hij beter bij zijn keuze waardoor er veel minder risico is dat die mensen op het laatste moment afhaken (betrouwbare business-case);
- Deze mensen dragen hun steentje bij in de directe kosten zoals in vorige pagina staat maar ook DC-IS moet hier zijn inkomsten uit halen en ook de automatiseringskosten, accountants enz. uit betalen;
- Er is zekerheid dat er geen enkel risico meer bestaat dat vrijwilligers met persoonlijke financiële aansprakelijkheid komen zitten zoals eerder bij Hilverglas gebeurde (daaruit veel lering getrokken).

Aansluitkosten:

Het is niet mogelijk om een glasvezel infrastructuur in het volledige buitengebied aan te leggen tegen dezelfde kosten als in de dorpskernen en stedelijk gebied. Het zijn veel grotere lengtes graafwerk en ook de glasvezel buizen en kabels zijn per aansluiting gemiddeld veel langer dan in de kernen en daardoor ook veel duurder. Commerciële marktpartijen zijn dan ook niet bereid in het buitengebied die infrastructuur aan te leggen. Zie het moeizaam proces in Eersel waarbij de inwoners in de rand van rondom de kernen al € 2,500 euro per aansluiting bij moeten bijbetalen bovenop het standaard abonnement zoals die in de kernen wordt afgesloten. Dus € 2.500 euro extra die je ook mag lenen bij de gemeente naast het gewone abonnement wat je ook nog moet betalen. De verdere buitengebieden worden 'gewoon niet aangesloten?'.

Bij de coöperatie wordt je voor die € 2.500,- zelf eigenaar en betaal je maximaal de eerste 20 jaar € 10,- meer dan iemand in de kern met hetzelfde abonnement maar de 50 jaar daarna juist weer zeker € 10,- minder dan in de kernen omdat je zelf alle kosten hebt afbetaald Kosten onderhoud en beheer blijft wel.

Door eerst ieder € 500,- in de coöperatie in te brengen krijgen we eigen vermogen (bij hoge uitzondering geen € 500,- bijvoorbeeld voor b.v. iemand die het gewoon niet kan betalen en we toch op zullen moeten lossen). Dan pas kunnen we geld lenen bij de bank en de BOM. We moeten daarna eerst de bank en de BOM lening terugbetalen met rente en daarna ook nog het ledenkapitaal aan de leden zodat er een bedrijf ontstaat dat vrij is van leningen waardoor de maandkosten voor iedereen zo laag mogelijk kunnen blijven.

Abonnementskosten: De abonnementskosten zijn hetzelfde als in de kern maar daarop zal maximaal de eerste 20 jaar in verband met rente en aflossing van de leningen ongeveer € 10,- per maand extra komen. In de toekomstige jaren daarna zeker € 10,- per maand minder zijn dan het abonnement die de mensen in de kernen moeten betalen. Voorwaarden is wel dat de buitengebieden van een aantal gemeentes gaan samenwerken in KempensGlas waardoor de overheadkosten gedeeld kunnen worden en er voldoende mensen een dienst in willen kopen. Hoe meer mensen (hoger inkoop volume) hoe lager de maandkosten!