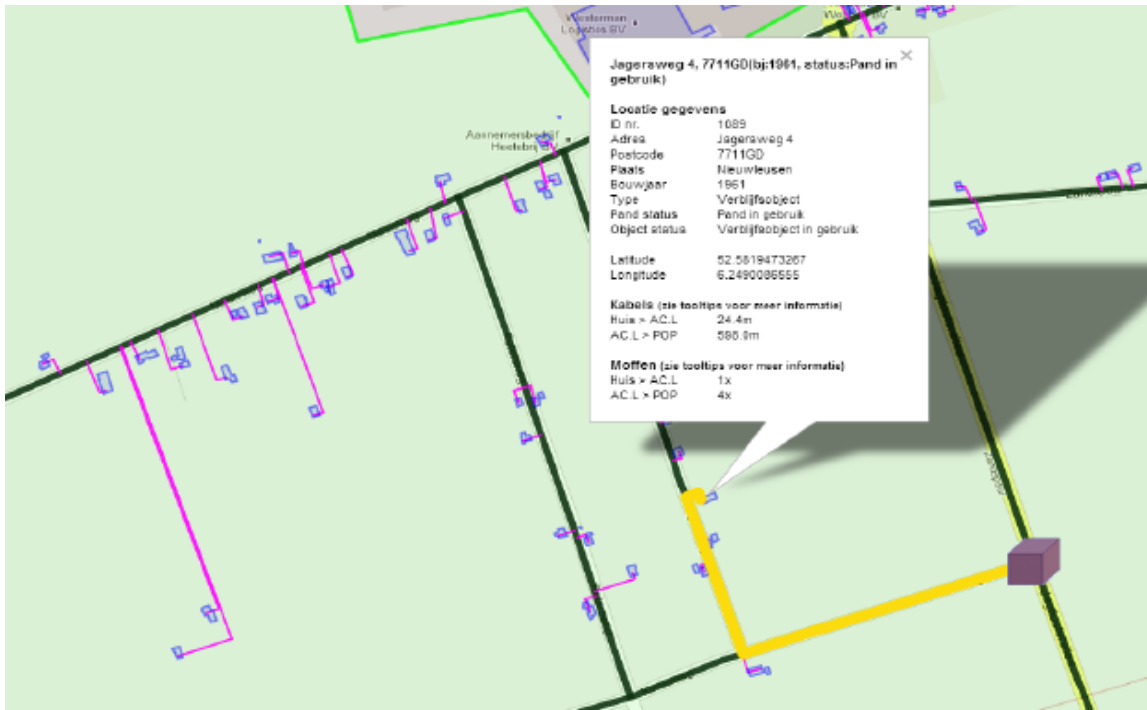


Het beslisdocument van IBFN als schakel in de opstart van breedband initiatieven voor het buitengebied.

De afgelopen jaren hebben gemeenten, coöperaties en initiatiefgroepen zich ingezet voor de aanleg van glasvezelverbinding naar het buitengebied en dat aantal is het afgelopen jaar duidelijk toegenomen. De initiatieven bevinden zich in verschillende stadia, van allereerst idee tot uitgewerkte plannen voor uitrol. De laatste zijn nog sterk in de minderheid en één van de oorzaken daarvan is het feit dat er onvoldoende inzicht is in de opzet en omvang van het project. Daarmee is een initiatief kwetsbaar voor vertraging wanneer er vragen gesteld worden die niet kunnen worden beantwoord. Eén van de belangrijkste vragen betreft de omvang: om hoeveel aansluitingen gaat het nu, zijn ze onder te verdelen in segmenten zoals kleine kernen, bedrijventerreinen en 'echt' buitengebied? Ook is inzicht in de benodigde investeringen gewenst. Afhankelijk van de gekozen techniek verschillen de kosten voor het project.

IBFN heeft een planningsmethodiek opgezet dat leidt tot een beslisdocument met antwoorden op deze vragen. Met behulp van het door IBFN ontwikkelde GIS-FN™, een rekenmodel, worden de (recreatie)woningen en bedrijven in het gebied geprojecteerd op een kaart in Google Maps. Dit gebeurt op basis van kadastragegevens die zo nauwkeurig zijn dat de omtrek van ieder huis bij inzoomen zichtbaar is en de glasvezelkabel precies tot in de meterkast wordt ingetekend. Hiermee is voor het buitengebied voor iedere individuele aansluiting de benodigde lengte van centrale (PoP) tot meterkast tot op de meter nauwkeurig bekend. Onderscheid wordt gemaakt tussen het gemeenschappelijke deel van het netwerk, de backbone waarvan de kosten gedeeld worden, en het laatste stuk kabel over privéterrein, de access. Het beslisdocument berekent op basis van ervaringscijfers die per gemeente kunnen verschillen de benodigde investeringen voor het netwerk. Ook geeft IBFN inzicht in het door haar ontwikkelde Fiber- to- the-Farm model op basis van WPON, een techniek die besparingen tot 25% op de investeringen realiseert en lagere exploitatiekosten. Dit mondt uit in duidelijke en overzichtelijke tabellen die inzicht geven in de kosten per techniek, per segment en dat alles bij verschillende groeiscenario's. Verder biedt het beslisdocument het benodigde inzicht in de noodzakelijke financiering en de mogelijkheden hoe die te realiseren, onder andere op basis van een cash flow die laat zien wanneer het project break-even wordt. Tot slot wordt een roadmap aangeleverd die beschrijft welke stappen moeten worden doorlopen om na een positieve beslissing tot daadwerkelijke uitrol te komen. Hierbij worden verschillende alternatieven beschreven en van commentaar voorzien. IBFN garandeert dat project voor de genoemde investeringen kan worden gerealiseerd.

Voor een gemiddelde gemeente wordt dit beslisdocument binnen vier weken opgeleverd à raison van € 12.500. Als eerste stap kan ook worden besloten zich eerst te oriënteren op basis van een eenvoudige GIS-FN™ rapportage die duidelijkheid geeft over aantallen en lengtes, zoals in onderstaande figuur weergegeven. De kosten hiervoor bedragen gemiddeld € 3.500 en zijn binnen twee weken aan te leveren.



Kerncijfers

Meegenomen aantal woningen in de detailengineering	223
Totale backbone lengte	19.221
Totale access lengte bij 100% connecties	12.380
Gemiddelde backbone lengte per aansluiting	86
Gemiddelde access lengte per aansluiting	56

(lengtes in meters)

Deze methodiek heeft zich in de praktijk ruimschoots bewezen. Acht beslisdocumenten zijn in opdracht van de Provincie Gelderland en de betreffende gemeentes uit de Regio Achterhoek al opgeleverd. In opdracht van de Provincie Overijssel zijn beslisdocumenten voor drie gemeentes in de Regio Salland afgegeven. De daarin gebruikte kentallen zijn geverifieerd bij CBS en marktpartijen. Het biedt de initiatiefgroepen en overheden de mogelijkheid de besluitvorming op een gefundeerde basis uit te voeren en het geeft hen op eenduidige wijze het cijfermateriaal van de business case dat gebruikt kan worden voor de financieringsaanvraag. Voorts geeft het alle project informatie benodigd voor de start van de aanbestedingsprocedure. Een belangrijk voordeel is ook dat opdrachtgever in een Excel bestand de beschikking krijgt over de digitale informatie over het gebied. Daarmee heeft men de beschikking over een krachtig CRM tool dat effectief kan worden ingezet bij het vraagbundelingsproces. Zo kan bijvoorbeeld op een publieke site het netwerk zichtbaar worden gemaakt, waarmee iedereen kan zien hoe zijn huis of bedrijf wordt aangesloten. Op eenvoudige wijze kan voor de projectleiding ook zichtbaar worden gemaakt wie zich al heeft aangemeld.

Concluderend kan worden gesteld dat voor nog geen 5% van de totale investering initiatiefgroepen en overheden een document, cijfermateriaal en CRM gegevens beschikbaar krijgen die hen door de moeilijke opstartfase brengen.

Als voorbeeld is hieronder de samenvatting van het beslisdocument voor de gemeente Winterswijk opgenomen.



GLASVEZEL IN WINTERSWIJK

Beslisdocument inclusief sluitende businesscase voor een glasvezel netwerk in de buitengebieden



Samenvatting

De realisatie van een financieel haalbaar glasvezel netwerk in de buitengebieden van Winterswijk

Dit beslisdocument beschrijft voor de gemeente Winterswijk de aanleg van een glasvezel netwerk in eigen beheer en op basis van rurale technologieën. De aanleg van glasvezelnetwerken in het buitengebied op basis van de technologie voor de kernen zoals gebruikt door de huidige marktpartijen is duurder en daarmee tot nu toe niet rendabel. Door de langere afstanden en de lagere adresdichtheid in het buitengebied zijn de meerkosten voor de passieve laag 1 zo hoog dat dekking uit de abonnementsgelden onvoldoende is.

In dit beslisdocument is een sluitende business case opgesteld door deze meerkosten te verlagen, uitgaande van een

garantiestelling van de overheid, een eigen bijdrage van de bewoners en het oprichten van een coöperatie zonder winstoogmerk.

De implementatiekosten in het buitengebied zijn verlaagd door:

- *Gebruik te maken van een rurale techniek voor het buitengebied die het aantal vezels in de backbone met een factor 50 verlaagd en door access-geulen op eigen grond langer dan 100 meter zelf te laten graven;*
- *De inzet van rurale graaftechnieken voor backbone en access netwerk;*
- *De aanname dat de gemeente geen degeneratiekosten en leges rekent voor de buitengebieden, en;*
- *Door laag 2 en 3 te verhuren aan netwerk-operators en Internet Service Providers (ISP's). Hiermee hoeft alleen geïnvesteerd te worden in laag 1.*

De exploitatiekosten zijn verlaagd door:

- *Te kiezen voor aanleg in eigen beheer door een coöperatie zonder winstoogmerk;*
- *Het financiële break-even moment te verleggen van de gangbare 8 jaar naar 12 jaar;*
- *Financiering met een hypothecaire lening met lage rente onder garantiestelling, en;*
- *De WPON techniek die beheer en onderhoud sterk vereenvoudigt en de energiekosten verlaagt.*

Uitgaande van de startconditie van 60% aanmeldingen van bewoners in het eerste jaar wordt hiermee de kosten voor laag 1 in het buitengebied teruggebracht tot € 5,1 miljoen.

De investering voor de aanleg van het netwerk (laag 1) in het gehele buitengebied van Winterswijk, op basis van doorgroei naar 80% aanmeldingen in drie jaar, bedraagt € 5,4 miljoen. Daar bovenop komen nog jaarlijkse kosten voor bedrijfsvoering, marketing en service evenals de financieringskosten.

De financiering geschiedt vanuit twee bronnen: een eigen bijdrage van deelnemers en een bancaire lening. Van alle deelnemers wordt een eenmalige bijdrage gevraagd van € 250. Voor de deelnemers in het buitengebied geldt daarnaast een opslag op het abonnement van € 15 per maand met een looptijd van vijf jaar. Op deze wijze wordt bij 80% uptake een Eigen Vermogen van € 1,3 miljoen aangetrokken. Daarnaast wordt er een hypotheek ter grootte van € 4,5 miljoen met een looptijd van 12 jaar afgesloten. Uit de cashflow blijkt dat de lening in 12 jaar tijd geheel kan worden afgelost. Vanaf het 13e jaar wordt een positieve cashflow gerealiseerd.

In deze business case is geen gebruik gemaakt van de mogelijkheid van directe overheidssubsidie voor de zogenaamde witte gebieden. Voor het verkrijgen van een bancaire lening ter financiering van de cashflow is wel van cruciaal belang dat de gemeente (of provincie) zich voor de rente en aflossing garant stelt. Deze garantiestelling is voorwaarde om tot verglazing van het buitengebied te komen.

IBFN - Ingenieursbureau Fiber Networks

IBFN beschikt over een gedegen kennis en ervaring in de wereld van de telecommunicatie en glasvezelnetwerken

- IBFN richt zich op de aanleg van glasvezelnetwerken op bedrijventerreinen en de dunbevolkte gebieden
- IBFN heeft zich gespecialiseerd op het gebied van supersnelle breedband netwerken, zogeheten Next Generation Accesnetworks (NGA's)
- IBFN adviseert en ondersteunt gemeenten en provincies bij de uitwerking van de Menukaart Supersnel Breedband van het Ministerie van Economische Zaken