

INFORMATIEBLAD COÖPERATIEF GLASVEZELPROJECT MIDDEN-BRABANT

April 2018

Voorwoord en disclaimer

Beste leden van de Coöperaties

LangstraatGlas U.A., Baarle-NassauGlas U.A., GroenewoudGlas U.A. en GilzeEnRijenGlas U.A.

DIT GEZAMENLIJK INFORMATIEBLAD HEEFT TOT DOEL NIEUWE AANMELDENDE LEDEN TE INFORMEREN OVER DE ALGEMENE OPZET EN WERKWIJZE VAN ONZE COÖPERATIE.

DE 4 AFZONDERLIJKE LEDENVERGADERINGEN HEBBEN IN DE EERSTE WEEK VAN JULI 2016 BESLOTEN HET GEZAMENLIJKE GLASVEZELNETWERK AAN TE GAAN LEGGEN. IN JANUARI 2017 IS DE SYMBOLISCHE START IN AANWEZIGHEID VAN DE COMMISSARIS VAN DE KONING GEWEEST EN THANS WORDT HET NETWERK AANGELEGD.

Begin juli 2016 hebben de vier coöperaties besloten een gezamenlijk glasvezelnetwerk te gaan aanleggen. In dit informatieblad treft u de informatie aan waarop de ledenvergadering hun besluiten hebben gebaseerd. Hierin willen wij u naast algemene informatie ook nog eens informeren over de algemene opzet en werkwijze van onze coöperaties. Wij vragen u om ook deze informatie nog eens zorgvuldig te bestuderen om een weloverwogen oordeel te kunnen vormen over onze coöperatieve opzet om een eigen glasvezelnetwerk in Midden-Brabant aan te leggen. Uiteraard willen wij graag onduidelijkheden ophelderen, maar advies van een onafhankelijk adviseur geeft u wel de meest onpartijdige uitleg. Of bespreek het met uw burens of buurtgenoten.

Om de leesbaarheid te bevorderen worden de gezamenlijke coöperaties in dit informatieblad afgekort en hierna ‘Coöperaties’ genoemd. De coöperatie Midden-BrabantGlas U.A. zal als “**Midden-BrabantGlas**” worden vernoemd.

Met vriendelijke groet, Bestuur Coöperatie Midden-BrabantGlas U.A.

DISCLAIMER

Het investerings- en financieringsplan van de coöperaties is door de coöperatiebesturen in samenwerking met onze accountant zo zorgvuldig als mogelijk opgesteld en daar waar mogelijk reeds onderbouwd met offertes van gerespecteerde en ervaren bedrijven. De coöperaties hebben geen prospectusplicht op basis van de Wet Financieel Toezicht en de regelgeving van de Autoriteit Financieel Toezicht (AFM). Toch willen wij u zorgvuldigheidshalve er wel op wijzen dat aan uw lidmaatschap in een coöperatie een financieel risico van maximaal € 2.500,- is verbonden. Wanneer u zich niet kunt permitteren uw inleg geheel of gedeeltelijk te verliezen moet u zich afvragen of het lidmaatschap van de coöperatie voor u passend is.

Uw besturen zijn verantwoordelijk voor de inhoud van deze nieuwsbrief. De besturen geven geen garantie, dat de in deze nieuwsbrief genoemde coöperatieve doelstellingen ook gerealiseerd zullen worden. Alleen door de besturen verschaft informatie over de Coöperaties is geldend.

INHOUDSOPGAVE

1. Het Probleem en de oplossing
2. De oplossing vorm geven
3. Waarom coöperaties?
4. Het investerings- en financieringsplan op hoofdlijnen
5. Opbouw van het eigen vermogen van de coöperatie
6. Het exploitatieplan
7. Wat gebeurt er wanneer de bank is afgelost?
8. Wanneer u gaat verhuizen en uw verplichtingen jegens uw coöperatie
9. Welke providers leveren diensten op het glasvezelnetwerk?
10. Bedrijventerreinen en extra bedrijfszekerheid
11. Kleine kernen
12. Wat kunt u doen?
13. De Graaftracés op hoofdlijnen

1. Het Probleem en de oplossing

Met de opkomst van het internet veranderde de wijze waarop mensen met elkaar communiceren. De briefpost verandert in e-mail, en boeken en tijdschriften lijken op weg door E-books en digitale kranten en bladen te worden vervangen. De televisie wordt interactief en nu al worden lessen en cursussen via het internet gevolgd.

Was in het begin het koperen kabelaan van de telefoon met een inbelmodem nog overal voor iedereen een gelijke toegang, zo werd de hoeveelheid te ontvangen en te verzenden data met de jaren meer en meer. In de dorpen en steden kwamen de coax-netwerken en de "PTT" werd met ISDN, ADSL en nu VDSL ook transporteur van data via het aloude kabelaan.

Maar in de buitengebieden kwamen geen coax-netwerken, want dat was door de afstand veelal te duur en dus niet rendabel voor een commerciële onderneming. En het koperdraadje liep tegen zijn natuurkundige beperkingen op en is niet meer in staat de hoeveelheid data binnen aanvaardbare tijd door te sturen.

En zo was het buitengebied op weg een digitaal achterstandsgebied te worden. Op veel plaatsen is in de afgelopen jaren door groepen bewoners onderzocht of men dan zelf niet voor een betere verbinding kon zorgen. Maar al gauw kwamen er achter dat dit voor twintig, dertig of veertig huizen onbetaalbaar werd. Bedragen van € 30.000,- per woning of meer waren meer regel dan uitzondering. En liep er al een glasvezelkabel van een groot bedrijf of de overheid door de straat, dan nog waren de kosten om hierop aan te sluiten – zo dat al werd toegestaan – onevenredig hoog.

De logische oplossing?

Opschalen, dus gebruik maken van de wet van de grote getallen. Niet met dertig bewoners in een straat of buurtschap het probleem oplossen, maar samen met 3.000 andere bewoners van het buitengebied in Midden-Brabant.

Zoals u in hoofdstuk 6 zult lezen kost het aanleggen van een glasvezelnetwerk voor 3.000 leden circa € 4.050,- per lid. Wanneer iedereen dat geld direct in zijn geheel zou betalen kunnen wij al voor € 39,- per maand supersnel internet, 90 tv-kanalen en een telefoonaansluiting krijgen.

Maar niet iedereen heeft dat geld beschikbaar, dus dan doen we het op een manier waarbij wel nagenoeg iedereen mee kan doen.

Dat is wat wij met onze coöperatieve aanpak doen. Samen het probleem aanpakken en oplossen tegen wel betaalbare kosten.

En wanneer wij dan toch bezig zijn kijken wij ook vooruit. Waarvoor kunnen wij ons eigen netwerk straks nog meer inzetten om te voorkomen dat wij op andere terreinen weer een nieuw achterstandsgebied worden of straks weer veel geld moeten betalen voor noodzakelijke oplossingen? Door zelf baas te blijven over ons eigen netwerk kunnen wij actief aan de gang met nieuwe toepassingen. Een besloten videonetwerk tussen alleenstaande ouderen en een zorginstelling?

Of de mogelijkheid dat de familie als mantelzorger op afstand bij pa en ma over de schouder mee te kijken? U kunt zeker nog meer toekomstige toepassingen bedenken.

2. De oplossing vorm geven

Hoe breng je 3.000 bewoners van een groot gebied samen? Door terug naar de kleinschaligheid te gaan en van daaruit een hecht samenwerkingsverband op te bouwen.

Wij kozen er voor om vanuit de gemeentelijke structuur Midden-Brabant op te delen in vier regio's en vier coöperaties in het leven te roepen.

GroenewoudGlas voor Vught, de zuidelijke rand van Den Bosch, Haaren, het noordelijke deel van Oisterwijk, Udenhout, Berkel-Enschot en de Oostkant van Tilburg.

LangstraatGlas voor Heusden, Waalwijk, Dongen, de ten Oosten van de A27 gelegen delen van Oosterhout en Geertruidenberg, Loon op Zand en de noordkant van Tilburg

GilzeEnRijenGlas voor Gilze en Rijen, de west en zuid kant van Tilburg, Goirle en Riel, de ten Oosten van de A27 gelegen delen van Breda, alsmede het noordelijke gedeelte van de gemeente Alphen-Chaam.

BaarleNassauGlas maakt het gebied compleet met Baarle-Nassau en het zuidelijk gedeelte van de gemeente Alphen-Chaam.

Regionaal en lokaal georiënteerd staan wij dicht bij de bewoners van het buitengebied en kunnen wij als straten en buurtschappen samen zorgen voor de aanwas van leden.

Onze noodzakelijke grootschaligheid hebben wij daarna georganiseerd door als vier coöperaties samen een "werkcoöperatie" Midden-BrabantGlas op te richten, die er voor zorgt dat er een gezamenlijk netwerk komt. Niet om er dan eigenaar van te worden, maar om ons als vier eigenaren van de vier delen van het netwerk te ondersteunen en te faciliteren in de collectieve exploitatie en onderhoud. Efficiëntie en doelmatigheid voor zaken als financiering, facturering en kennisbundeling zijn zo gezamenlijk goed te organiseren.

Via Midden-BrabantGlas bundelen wij ook onze onderhandelingskracht richting providers die onze leden via ons netwerk hun diensten kunnen aanbieden. Wij binden ons niet aan één provider die dan de tarieven kan dicteren. Georganiseerde concurrentie houdt de tarieven voor onze leden scherp.

4. Waarom coöperaties?

Dit is al meer dan 150 jaar een manier om vanuit de basis een probleem aan te pakken. En wij zijn hierbij niet de enigen die in deze tijd weer teruggrijpen op deze beproefde vorm van samenwerken. Overal in het land zie je op dit moment dat lokale energie-coöperaties hun aandeel opeisen in het oplossen van ons landelijke energievraagstuk. Samen een grote windmolen exploiteren, samen kleine zonne-energieprojecten opzetten.

Een coöperatie staat voor “het dienen van de stoffelijke belangen van haar leden”, waarbij de leden samen blijvend inspraak en beslissingsrecht hebben hoe dit vorm wordt gegeven. Onze coöperaties dienen ons dus om ons met gedeelde kosten uit de digitale woestijn te halen.

Bij een coöperatie staat dan ook niet het maken van winst voorop, al willen wij natuurlijk wel dat het exploiteren van het glasvezelnetwerk op een gezonde financiële basis is gestoeld en ook naar de toekomst toe verzekerd is.

Een wellicht wat op de achtergrond geraakt beginsel van een coöperatie is dat leden dezelfde rechten en plichten hebben. Alle leden profiteren gelijkkelijk van de diensten die de coöperatie biedt, waarbij sterke schouders echter ook bereid zijn vanuit het eigen belang en het belang van het geheel wat meer lasten te dragen.

Zo zijn bij ons de A-leden, en in mindere mate de B-leden, bereid om meer vermogen in de coöperatie in te leggen om anderen de mogelijkheid te bieden met een lagere directe inbreng toch te kunnen participeren. Maar zonder de B- en C-leden zou het netwerk er ook niet komen, dus vanuit het welgemeend eigenbelang is deze coöperatieve instelling van toegevoegde waarde. In een volgend hoofdstuk komen wij hier inhoudelijk op terug.

Wij hadden er ook voor kunnen kiezen om een B.V. of N.V. op te richten en aandelen te verkopen. Maar deze rechtsvorm is in onze ogen te commercieel gericht. Aandelen bieden de mogelijkheid om verkocht te worden, waardoor het risico bestaat dat iets dat wij samen hebben opgebouwd voor de winst op korte termijn uit onze handen glipt.

Het lidmaatschap van de coöperatie is niet te verkopen. Daar kan dus ook niet mee gespeculeerd worden. En zouden de leden ooit willen besluiten om het netwerk wel te verkopen dan moeten de leden van alle vier de coöperaties het er eerst allemaal mee eens zijn. Erg onwaarschijnlijk, want dan moet men daarna in de tarieven van de nieuwe eigenaar zijn rendement en winsttoeslag op de investering gaan betalen. En die tarieven zijn dan dus per definitie hoger dan dat wij ons netwerk in eigendom houden.

5. Het investerings- en financieringsplan op hoofdlijnen

Op hoofdlijnen bestaan de kosten voor de aanleg van een glasvezelnet uit de volgende kosten, waarbij wij in deze nieuwsbrief op een andere plaats de definitieve plannen in gecomprimeerde vorm tonen, zoals deze in de ledenvergadering van 2016 ter goedkeuring zijn voorgelegd.

a. Leges

Dit zijn de kosten die een gemeente in rekening brengt voor het verlenen van de vergunning om in de openbare ruimte kabels in de grond te leggen. De al door vele gemeenten voor dit soort situaties aangepaste tarieven bedragen bovenop de behandelkosten voor de vergunning **per strekkende meter** al gauw € 0,65 of meer. Bij een netwerk van **ruim 600.000 meter** zijn dit dus substantiële bedragen. Gemeenteambtenaren houden gedurende de aanleg ook toezicht op het aanleggen in de zin dat de kabels op de juiste diepte van 60 cm worden gelegd, dat eventuele straatafzettingen het verkeer minimaal hinderen, dat bij bomen door het toepassing van “boomboringen” de wortels minimaal worden beschadigd en dat alles na de aanleg weer netjes wordt dicht gemaakt.

b. Degeneratiekosten

Dit zijn kosten die de gemeente claimt voor het geval na verloop van tijd de bestrating weer verzakt of andere schade blijkt als gevolg van de aanleg van het glasvezelnetwerk. Wij vragen onze aannemer een garantie van 2 jaar om deze kosten te minimaliseren. In onze begroting hebben wij voor deze beide posten inclusief mogelijk voorkomende grondvervuiling vooralsnog een bedrag van € 1.000.000,- uitgetrokken, aangezien pas bij de vergunningverlening en bij de definitieve oplevering deze kosten definitief inzichtelijk zijn.

c. Projectbegeleiding en engineering

Hiervoor staat een bedrag van € 460.000,- in de begroting, aangezien met de gehele aanleg een tijd van ruim een jaar gemoeid is en gedurende de aanleg is een intensieve begeleiding en controle op de uitvoering door de aannemer van belang om onvoorzien meer- of minderwerk scherp in de hand te houden. Dit in combinatie met een financiële planning waarop ook het factureringsschema afgestemd moet zijn. Ook het inrichten van het onderhoud en beheerproces moet vorm worden gegeven, want stap voor stap zal gedurende de uitvoering het netwerk operationeel in gebruik worden genomen. Het projectteam van enkele personen zal ook het ketenoverleg met alle leveranciers en alle steeds doorlopende mutaties vanuit de coöperaties organiseren en begeleiden.

d. Aannemer

Aan de keuze voor de aannemer is een zorgvuldig selectieproces voorafgegaan. Onze gekozen aannemer heeft dit soort projecten al veel meer uitgevoerd en beschikt ook over de expertise om na oplevering aan de vijftientwintigjarige garantie en het onderhoudscontract inhoud te geven. Niet dat de kabels in de grond snel slijten, deze kunnen vijftig jaar of langer mee, maar wanneer ergens een kabel kapot wordt getrokken willen wij ons toch verzekerd weten van een snelle reparatie. En ook als er ergens een rotonde aangelegd wordt en wij onze kabels en leidingen (op eigen kosten) moeten verleggen willen wij verzekerd zijn van een deskundige uitvoering.

Voor een netwerk van straks meer dan 3.000 aansluitingen met de onderliggende ringstructuur, de aansluitingen op het landelijke glasvezelnetwerk, en de bovengrondse verdeelstations die zijn voorbereid voor wel 10.000 aansluitingen, staat een bedrag van circa € 10.600.000,-- in de investeringsbegroting.

e. Rente en aflossing van de bancaire financiering

De bancaire financiering is door de Rabobank verstrekt die tegelijk met de beoordeling op de puur financiële aspecten ons ook scherp heeft gevolgd of wij aan alle externe regelgevingen voldoen.

De hoogte van de financiering is in essentie het verschil tussen de totale investering te verminderen met het door de leden bijeengebrachte vermogen in de coöperaties.

In onze aanvraag gingen wij er van uit dat een eigen vermogen van 45% voldoende is om een financiering te krijgen. Concreet betekent dit dus dat wij circa € 6.685.000,-- willen lenen. In onze exploitatieopzet gaan wij er van uit dat wij deze lening in uiterlijk 15 jaar zullen aflossen en wij rekenen vooralsnog met een rente van 4%. (Mei 2016: met de bank is een overeenkomst afgesloten voor € 7.000.000,-- en een rentepercentage van 2,8%, waardoor met een iets lager eigen vermogen kon worden voldaan.)

f. Diversen

De laatste post is renteverlies tijdens de aanleg (voorfinanciering van de te maken kosten zonder dat daar op dat moment al inkomsten tegenover staan) en de initiële marketingkosten en kleine investeringen en alle out of the pocket kosten. Voor deze posten hebben wij een bedrag van circa € 100.000,-- opgenomen.

Samengevat ziet het investerings- en financieringsplan voor een netwerk voor 3.000 aansluitingen er dan op hoofdlijnen als volgend uit:

Investeringen		Dekking	
Leges/Degeneratiekosten	€ 1.000.000,--	Vereist ledenvermogen	€ 5.475.000,--
Projectbegeleiding	€ 460.000,--	Bancaire Financiering	€ 6.685.000,--
Aannemer	€ 10.600.000,--		
Diversen	€ 100.000,--		
	<u>€ 12.160.000,--</u>		<u>€ 12.160.000,--</u>

Bij 3.000 leden betekent dit dat de gemiddelde aansluiting dus € 4.054,-- kost.

Mei 2016: De genoemde bedragen zijn licht veranderd op basis van het goede contract met de aannemer en de exacte leningvoorwaarden van de bank.

5. Opbouw van het eigen vermogen van de coöperatie

Teneinde voldoende eigen vermogen in de coöperaties samen te brengen storten alle leden van de coöperatie in beginsel € 500,-. (C-leden) en betalen straks +/- € 70,- per maand voor een volwaardig tripple play pakket. Aangezien de coöperatie daarmee echter niet de vereiste 45% eigen vermogen bij elkaar kan brengen wordt aan de leden gevraagd zo mogelijk op basis van het coöperatief beginsel om meer kapitaal in de coöperatie in te brengen. Om dit geordend te laten verlopen kan men een keuze maken tussen een extra kapitaalsstorting van € 2.000,- (A-leden) of € 1.000,- (B-leden). De extra inbreng wordt dan gecompenseerd door de diensten van de coöperatie met een reductie van respectievelijk € 10,- of € 5,- per maand aan te bieden. Op jaarbasis dus een voordeel van € 120,-, dan wel € 60,-

Daarnaast is er nog een vierde categorie leden, de D-leden. Deze leden laten voorlopig slechts een aansluiting gereed leggen bij een bouwperceel of anderszins. Aangezien men nog geen maandelijks diensten afneemt en dus niet bijdraagt in de betaling van de kosten van de coöperatie, wordt voor elk jaar dat men nog geen diensten afneemt € 100,- in mindering gebracht op de toekomstige extra korting voor de A- en B-leden om de extra kapitaalsstorting te compenseren.

Wanneer een B- of een C-lid zou besluiten geen gebruik meer te maken van het glasvezelnetwerk verplicht men zich wel om dan de ledeninleg aan te vullen tot € 2.500,-. Zouden wij dit niet eisen dan betekent dit voor de andere leden dat men dan voor de gemaakte aanlegkosten voor dit lid moet opdraaien. En dat kan natuurlijk niet de bedoeling zijn.

Het ingelegde vermogen maakt geen deel meer uit van het privévermogen van het lid en is ook niet opeisbaar. Wel wordt de mogelijkheid geboden bij verkoop van het onroerend goed een nieuwe eigenaar als nieuwe gebruiker van de glasvezelaansluiting in de plaats te stellen van de verkoper (vertrekkend lid). Deze stort minimaal een gelijk ledenkapitaal in de coöperatie als het vertrekkend lid had ingebracht. De coöperatie restitueert dan het door het vertrekkend lid ooit ingelegde vermogensdeel. In hoofdstuk 10 is de te volgen procedure nader uitgewerkt.

Voor zover het vermogen van de coöperatie door winsten of herwaardering van de waarde van het netwerk hoger of lager is dan het totaal van de ingelegde gelden van de leden geeft dit geen recht op een hogere restitutie.

Tot slot in dit hoofdstuk ook nog een overzicht hoe de inbreng van voldoende eigen vermogen kan worden gerealiseerd bij een andere verdeling van de A-, B-, C- of D-leden

Ideale samenstelling ledenbestand voor de financiering

op basis van 45% eigen vermogen ad € 5.500.000,00

	Aantal leden		Initiële bijdrage in het ledenkapitaal	Totaal aan ledenkapitaal
A	1700	€	2.500,00	€ 4.250.000,00
B	400	€	1.500,00	€ 600.000,00
C	800	€	500,00	€ 400.000,00
D	<u>100</u>	€	2.500,00	<u>€ 250.000,00</u>
	3000			€ 5.500.000,00

6. Het exploitatieplan

Wij kiezen er voor om dit op het niveau van het individuele lid te presenteren. Dit geeft ons ook de mogelijkheid om de verschillen tussen de A-, B- en C-leden inzichtelijk te maken.

aantal leden	kosten per aansluiting	basis-lidmaatschap	gemiddeld per lid extra ingebracht	aanvullende financiering per lid	bijdrage per lid per maand	gemiddelde korting voor extra ingebracht	jaarlijkse bijdrage per lid	inkoop provider incl BTW	aandeel rente bank	aandeel aflossing 75%	kosten belichting en afdracht BTW	kosten exploitatie	bijdrage per lid aan winst/verlies	winst per totaal aantal leden
3000	€ 4.054,00	€ 500,00	€ 1.334,00	€ 2.220,00	€ 70,00	€ 6,60	€ 760,80	€ 264,00	€ 88,80	€ 111,00	€ 203,00	€ 60,00	€ 34,00	€ 102.000,00

De bank oppert de mogelijkheid circa 75% van de lening regulier in 15 jaar af te lossen en de resterende 25% uit de jaarlijkse overwinst. Deze optie biedt ons de mogelijkheid om bij een verdere aanwas van leden zonder boete extra aflossingen te doen. Een win-win situatie.

In dit scenario is geen rekening gehouden met een verdere aanwas van het aantal aansluitingen, waardoor dan door de extra kapitaalbreng de bank sneller kan worden afgelost. Het moet dus niet onmogelijk worden geacht dat de gehele bankfinanciering al 2 of 3 jaar eerder geheel is afgelost. Inmiddels is het aantal voorziene aansluitingen al meer dan 4.000 en de realiteit van een eerdere aflossing van de bankfinanciering belangrijk dichterbij gekomen.

7. Wat gebeurt er wanneer de bank is afgelost?

Zoals hiervoor reeds gemeld gaat het bestuur er van uit dat de bank na 12 à 13 jaar wel geheel zal zijn afgelost. Wanneer wij ingaan op de wens van de bank om in ieder geval de eerste jaren een inflatiecorrectie toe te passen zal dit nog tot een snellere aflossing bijdragen. Zo exploitatie-technisch mogelijk is het bestuur echter geen voorstander van indexatie.

Wanneer de bank is afgelost kan de algemene ledenvergadering besluiten om dan het door de A-,B- en D-leden ingelegde extra kapitaal via een extra reductie op de maandelijkse kosten te compenseren. Het bestuur zal dit te zijner tijd op de agenda plaatsen, aangezien het dan geen toegevoegde waarde heeft om dit extra kapitaal in de boeken te houden. Uiteindelijk blijft dan per lid € 500,- in de coöperatie.

Nadat ook dit gebeurd is kan het maandtarief voor alle leden gelijkgetrokken worden en op basis van het huidige prijspeil wordt dat dan circa +/- € 45,- voor supersnel internet, tv en telefonie.

8. Wanneer u gaat verhuizen en uw verplichtingen jegens uw coöperatie

Ofschoon het netwerk er nog niet ligt kan het al gebeuren dat u binnenkort gaat verhuizen en dat er dus wat geregeld moet worden met betrekking tot uw glasvezelaansluiting.

Nog even in herinnering: U heeft als lid € 2.500,- , € 1.500,- of € 500,- gestort in het vermogen van uw coöperatie. In het geval dat u niet de volledige € 2.500,- heeft gestort en u de overeenkomst ontbindt, is er de bijstortingsverplichting van € 1.000,- of € 2.000,- wanneer u uw lidmaatschap beëindigt. Echter, het lidmaatschap kan worden “over genomen” door diegene die uw woning of bedrijfsgebouw koopt, waarmee de nieuwe eigenaar in uw plaats als lid treedt. De nieuwe eigenaar kan er dan overigens ook voor kiezen om bij te storten (mocht u als verkoper geen € 2.500,- hebben ingelegd) en dan profiteren van de lagere maandelijkse kosten voor het gebruik van de aansluiting en diensten van de provider.

In de praktijk wordt dit geregeld in een overeenkomst die al dan niet aan de notariële koopakte kan worden toegevoegd. Hierin komen dan koper en verkoper overeen dat de koper de coöperatie zal verzoeken om lid te worden, waarbij men de dezelfde verplichtingen jegens de coöperatie wenst aan te gaan die de verkoper als vertrekkend lid heeft en dit bevestigt met de ondertekening van een nieuwe ledenovereenkomst en storting van zijn inbreng in het vermogen van de coöperatie, dus € 2.500,- , € 1.500,- of € 500,-. De coöperatie zal daarna uit haar vermogen aan de verkoper het door hem in de coöperatie gestorte vermogensdeel terugbetalen.

9. Welke providers leveren diensten op het glasvezelnetwerk?

Ons doel is om u een goed en gevarieerd aanbod van providers te bieden, waarmee ook het open karakter van ons netwerk echt inhoud krijgt. U kunt kiezen en de providers weten dat ze een concurrerend aanbod moeten doen, want voor u is de overstap naar een andere provider na afloop van het (minimale) jaarcontract een blijvende mogelijkheid.



Met trots kunnen wij u melden dat wij inmiddels met vier consumenten providers samenwerkingsovereenkomsten hebben gesloten.

TriNed, NetRebel, Fiber en Stipte bieden u een mooie keuze uit verschillende pakketten. De een levert naast 500/500 MB internet een tv signaal dat rechtstreeks op uw huidige coaxnetwerk kan worden aangesloten, de ander biedt in het 500/500 MB basispakket Fox Sport Eredivisie, de volgende levert internet only met een download en uploadsnelheid van 1 Gigabite en de laatste een heel uitgebreide installatieservice.

De prijzen voor de maandabonnementen liggen onder of net boven de tarieven die wij u reeds begin 2016 hebben gemeld. Inclusief uw maandelijkse kosten voor ons netwerk bent u dus afhankelijk van uw lidmaatschap rond de € 60,-, € 65,- of € 70,- per maand kwijt voor internet, televisie en een vast telefoonnummer. U kunt dus eenvoudig vergelijken met wat nu uw kosten voor televisie, internet en telefonie zijn.

Uitvoerige informatie over alle pakketten, mogelijke extra's en de prijzen treft u aan op onze website

Uiteraard bieden wij ook de providers van KPN of Ziggo de mogelijkheid toegang tot ons netwerk, maar daar wil men in ieder geval nu op onze voorwaarden geen gebruik van maken.

Ondernemers hebben ook de keuze uit verschillende providers die allen gecertificeerde ondersteuning voor onder andere PIN-betalingen kunnen leveren en die in staat zijn om binnen enkele uren ter plaatse uw storingen op te lossen. Deze ondernemerspakketten zijn hierdoor wel duurder dan de consumentenpakketten, want bij storingsmeldingen hebben de ondernemers dan wel voorrang. De zakelijke providers verstrekken hier graag individueel advies over. ([zie www.midden-brabantglas.nl/zakelijk](http://www.midden-brabantglas.nl/zakelijk))

Om voor ondernemers, maar ook de particuliere gebruikers, een hoogwaardig netwerk aan te leggen worden onze POP's verdeelstations met dubbele UPS-noodstroomvoorzieningen uitgerust en wordt ons netwerk na gereed komen vanuit twee verschillende punten op het wereldwijde internet gekoppeld. De ondernemers bieden wij ook een extra serviceniveau bij onverhoopte storingen voor een maandelijkse toeslag van € 15,- per maand ex BTW.

11. Bedrijventerreinen en extra bedrijfszekerheid

Aangezien ons netwerk geheel Midden-Brabant doorkruist biedt onze infrastructuur ook de mogelijkheid om grote en kleine bedrijventerreinen te ontsluiten. Uitgangspunt hierbij is echter dat de ondernemers op een terrein eveneens minimaal 45% van de investering via ledenkapitaal moeten inbrengen, aangezien het niet de bedoeling kan zijn dat bewoners van het buitengebied indirect bedrijventerreinen gaan subsidiëren.

Op dit moment is onder deze voorwaarden al glasvezel aangelegd op het industrieterrein Vossenbergh te Tilburg en Broekakkers / Brabantse Poort in Gilze. Aanleg op het bedrijventerreinen Tijnvoort in Goirle en Loven in Tilburg is in voorbereiding. Wij zijn voor deze terreinen een interessante partner omdat wij ons gehele netwerk in een drievoudige ringstructuur uitvoeren, waardoor de 10 van de 12 POP's (lokale/regionale verdeelstations) in het netwerk steeds vanuit twee richtingen worden gevoed. Voorts is het netwerk ook al vanuit 2 kanten via 2 aparte routes gekoppeld aan de EFX in Eindhoven als koppelpunt naar het wereldwijde web.

Voor de bewoners in het buitengebied betekenen deze extra aansluitingen uiteindelijk dat de centrale infrastructuur met meer leden wordt gedeeld, waardoor de gemiddelde kosten per aansluiting dalen en de totale inkomsten stijgen. Een win-win.

12. Kleine Kernen

In sommige gemeenten zijn de grotere kernen ooit al van een glasvezelnetwerk voorzien, maar bleven kleine kernen achter. Al had men dan wel Ziggo en KPN als leveranciers, toch had men de wens om te kunnen beschikken over de modernste technologie.

Aangezien wij om buitengebied te ontsluiten veelal dwars door deze kleine kernen moeten aanleggen hebben wij deze kernen de mogelijkheid geboden om ook van glasvezel te worden voorzien. Maar ook hier geldt dat de kosten voor minimaal 45% zelf moeten worden opgebracht en door een creatieve engineering kunnen kosten voor latere aansluiters worden geminimaliseerd. Voorts zijn door de kleine afstanden tussen de woningen de aanlegkosten ook substantieel lager dan in het buitengebied. Ook hier is uiteindelijk sprake van een win-win situatie. De kern Molenschot is reeds aangesloten en de kern Galder is in voorbereiding.

13. Wat kunt u doen?

Wij zijn gestart met de feitelijke aanleg van het netwerk, maar soms zijn bewoners erg afwachtend en lijken pas te willen besluiten als de graafploegen al in de straat bezig zijn. **Later aansluiten brengt forse kosten met zich mee omdat dan apart gegraven moet worden of op zijn minst hele planningen moeten worden omgegooid.** Deze kosten zullen dan wel extra betaald moeten worden en kunnen € 175,- tot zelfs (aanmerkelijk) meer dan € 1.000,- extra per aansluiting bedragen.

Thans (april 2018) zijn de eerste 1.900 aansluitingen in Gilze-Rijen, Riel, Alphen en Chaam en Baarle-Nassau al gerealiseerd en kunnen nieuwe aansluitingen niet meer op basis van de projectvoorwaarden worden gerealiseerd. In de gebieden rond om Haaren, Berkel-Enschot, Dongen en Oosteind worden de graafwerkzaamheden binnenkort afgerond.

Bij de aanleg zijn voorzieningen getroffen om ook later nog die woningen en bedrijven te kunnen aansluiten die zich nu niet hebben aangemeld. Deze voorwaarden worden op aanvraag verstrekt en houden er rekening mee dat men ook bij een latere aansluiting volledig bijdraagt in de kosten van de aanleg van het netwerk.

Vraag aan uw burens en kennissen

Vraag aan uw burens en kennissen of ze al lid zijn geworden van de coöperatie. **Meer leden betekent meer ledenkapitaal in onze coöperatie.** Nu kan iedereen voor minimaal € 500,- als initiële bijdrage in onze coöperatie glasvezel kant en klaar in de meterkast krijgen. En heeft daarmee snel en betrouwbaar internet voor de komende tientallen jaren voor een prijs waar klanten van commerciële netwerken straks jaloers op zullen zijn.

14. Het graaftracé op hoofdlijnen van de vier coöperaties

Op de website treft u inmiddels uitgebreide informatie aan over de trajecten die wij gaan aanleggen en wanneer deze volgens de huidige planning ook echt aangelegd worden.

Coöperatie Midden-BrabantGlas U.A.

Joost Bol, Ulvenhout AC (onafhankelijk voorzitter)

Jos Rijvers, Ulicoten (secretaris en voorzitter coöperatie Baarle-NassauGlas U.A.)

Johan Wouters, Biezenmortel (penningmeester en voorzitter coöperatie GroenewoudGlas U.A.)

Theo Krabben, Sprang-Capelle (voorzitter coöperatie LangstraatGlas U.A.)

Peter Wouters, Tilburg (voorzitter coöperatie GilzeEnRijenGlas U.A.)

E-mail: info@midden-brabantglas.nl