

# INFORMATIEBLAD

## COOPERATIEF GLASVEZELNETWERK MIDDEN-BRABANT

### Voorwoord en disclaimer

Begin juli 2016 hebben vier coöperaties besloten een gezamenlijk glasvezelnetwerk aan te leggen in het buitengebied van Midden-Brabant. De vier coöperaties zijn GilzeEnRijenGlas, Baarle-NassauGlas, LangstraatGlas en GroeneWoudGlas. In dit informatieblad treft u de informatie aan waarop de ledenvergaderingen hun besluiten hebben gebaseerd. Hierin willen wij u naast algemene informatie over glasvezel en het netwerk ook informeren over de algemene opzet en werkwijze van de coöperaties. Wij vragen u om ook deze informatie zorgvuldig te bestuderen om een weloverwogen oordeel te kunnen vormen over de coöperatieve opzet van het glasvezelnetwerk in Midden-Brabant en het lidmaatschap van een van de coöperaties. 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.

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

### DISCLAIMER

Het investerings- en financieringsplan van de coöperaties is door de coöperatiebesturen in samenwerking met een accountant zo zorgvuldig als mogelijk opgesteld en 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 zij 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.

# **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. Alsnog aansluiten op het glasvezelnetwerk van Midden-BrabantGlas**

# 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.

In het begin was het koperen kabeltje van de telefoon met een inbelmodem nog overal voor iedereen een gelijke toegang, maar de hoeveelheid te ontvangen en te verzenden data nam met de jaren meer en meer toe. 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 PTT koperkabeltje.

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

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 kwam men 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 – als dat al werd toegestaan – onevenredig hoog.

## **De logische oplossing?**

Opschalen, dus gebruik maken van de wet van de grote getallen. De gezamenlijk ervaren ellende is groot genoeg en we pakken het probleem wel samen aan. Niet met dertig bewoners in een straat of buurtschap het probleem oplossen, maar samen met inmiddels ruim 4.400 particulieren en bedrijven van in buitengebied van Midden-Brabant en vele grote en kleinere bedrijventerreinen om zo ook de leefbaarheid in de verre toekomst zeker te stellen.

Zoals u in hoofdstuk 6 zult lezen kostte het aanleggen van een glasvezelnetwerk voor 3.000 leden - de basis bij de start van dit project,- circa € 4.050,-- per aansluiting. Wanneer iedereen dat geld direct in zijn geheel zou betalen zou men al voor € 39,-- per maand supersnel internet, 90 tv-kanalen en een telefoonaansluiting kunnen krijgen. Maar niet iedereen heeft dat geld beschikbaar, dus is gezocht naar 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 kan het netwerk straks nog meer ingezet worden om te voorkomen dat het buitengebied op andere terreinen weer een nieuw achterstandsgebied wordt of de noodzakelijke oplossingen straks weer veel geld gaan kosten? Doordat de leden van de coöperaties zelf baas blijven over het eigen netwerk, kunnen de coöperaties 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 kijkt. U kunt zeker nog meer toekomstige toepassingen bedenken om bijvoorbeeld ook economische activiteiten te ondersteunen.

## 2. DE OPLOSSING VORMGEVEN

Hoe breng je minimaal 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 de gebiedsstructuur van Midden-Brabant op te delen in vier regio's en vier ongeveer gelijkwaardige coöperaties in ledenaantallen in het leven te roepen.

**GroenewoudGlas** voor Vught, de zuidelijke rand van Den Bosch, Haaren en Esch, 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 inclusief Galder-Strijbeek.

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

De noodzakelijke grootschaligheid is daarna georganiseerd door als vier coöperaties samen een “werk-/uitvoering-coöperatie” Midden-BrabantGlas op te richten, die er voor zorgt dat er een gezamenlijk netwerk komt. Efficiëntie en doelmatigheid voor zaken als financiering, facturering en kennisbundeling, maar ook technisch onderhoud en verdichting van het netwerk zijn zo gezamenlijk goed te organiseren.

Via Midden-BrabantGlas is ook onderhandelingskracht gebundeld richting providers die onze leden via ons netwerk hun diensten aanbieden. De coöperaties binden zich daarbij niet aan één provider die dan de tarieven kan dicteren. Georganiseerde concurrentie houdt de tarieven en dienstverlening voor de leden scherp.

## 3. 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. Overall in het land zie je op dit moment dat lokale energiecoöperaties 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. De coöperaties zorgen ervoor dat de leden met gedeelde kosten uit de digitale woestijn worden gehaald en daarbij ook de afhankelijkheid van een of twee grote aanbieders omzeilen.

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 gelijkelijk 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 waren 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 de coöperaties het netwerk in eigendom houden.

## 4. WAT KOSTTE DE AANLEG VAN HET NETWERK EN HOE IS DE AANLEG VAN HET NETWERK GEFINANCIERD?

Op hoofdlijnen bestaan de kosten voor de aanleg van een glasvezelnet uit de volgende kosten, waarbij wij hier en 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 basiskosten die een gemeente in rekening brengt voor het verlenen van de vergunning om in de openbare ruimte kabels in de grond te leggen.

### b. Beheer - en degeneratiekosten

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 **thans ruim 800.000 meter** zijn dit dus

substantiële bedragen. Gemeenteamttenaren 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 toepassingen van “boomboringen” de wortels minimaal worden beschadigd en dat alles na de aanleg weer netjes wordt dicht gemaakt.

In het voormelde bedrag van € 0,65 zijn ook de kosten begrepen die een gemeente claimt voor het geval na verloop van tijd de bestrating weer verzakt of er andere schade blijkt als gevolg van de aanleg van het glasvezelnetwerk. Wij hebben een overeenkomst met de aannemer afgesloten dat deze een garantie geeft van 2 jaar om deze kosten te kunnen minimaliseren. Met een aantal gemeenten zijn voorts afspraken over een verlengde garantie van 3 jaar gemaakt in combinatie met een gereduceerd tarief per strekkende meter.

#### **c. Projectbegeleiding en engineering**

Gedurende de aanleg is een intensieve en deskundige 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 het factureringsschema afgestemd moet zijn. Ook het inrichten van het onderhoud en beheerproces moet vorm worden gegeven, want stap voor stap werd gedurende de uitvoering het netwerk operationeel in gebruik genomen.

#### **d. Aannemer**

Aan de keuze voor de aannemer is een zorgvuldig selectieproces voorafgegaan. De gekozen aannemer had dit soort projecten al veel meer uitgevoerd en beschikt ook over de expertise om na oplevering aan de vijftientigjarige materiaalgarantie 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 waarbij garantie behouden blijft.

#### **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. Met 42% eigen vermogen is er sprake van een solide vermogenspositie.

#### **f. Diversen**

De laatste post bestaat uit renteverlies tijdens de aanleg, de initiële marketingkosten en kleine investeringen en alle out of the pocket kosten.

Samengevat ziet het investerings- en financieringsplan voor een netwerk voor 4.400 actieve aansluitingen er dan op hoofdlijnen als volgend uit:

## Investerings- en Financieringsplan

<b>Leges en degeneratie- en vervuilingkosten</b>	€ 1.000.000,00	<b>Ledenkapitaal</b>	€ 6.752.000,00
<b>Aannemerskosten</b>	€ 14.144.000,00	<b>Bankfinanciering</b>	€ 9.220.000,00
<b>Overige kosten</b>	€ 660.000,00	<b>Diversen</b>	€ 98.000,00
<b>Diversen</b>	€ 266.000,00		
	<b>€ 16.070.000,00</b>		<b>€ 16.070.000,00</b>

Bij 4.400 leden betekent dit dat de gemiddelde aansluiting € 3.652,-- kost, hetgeen al weer aanzienlijk minder is dan de € 4.054,-- van het basisplan met 3.000 aansluitingen. Dat is dus wat schaalgroter voor elkaar krijgt. (Gezien de forse prijsstijgingen vanaf medio 2018 die zich hebben voortgezet begin 2019 door de overspannen markt voor de aanleg van glasvezelnetwerken, zal mogelijk de bancaire lening moeten worden verhoogd teneinde de laatste enkele tientallen kilometers financieel sluitend te kunnen aanleggen.)

## 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 +/- € 70,-- per maand (ultimo 2018) voor alle coöperatieve kosten, het belichten en een volwaardig tripple play pakket. Dit bedrag bestaat uit een coöperatiedeel - financierings- en exploitatiekosten inclusief het belichten (datatransport) van het glasvezelnetwerk - ad € 49,-- en een betaling aan een van de providers (budget) van ± € 21,--. Aangezien de coöperatie daarmee echter niet de vereiste 42% eigen vermogen bij elkaar kon brengen, werd aan de leden tijdens de aanleg van het netwerk gevraagd zo mogelijk op basis van het coöperatief beginsel om meer kapitaal in de coöperatie in te brengen. Om dit geordend te laten verlopen kon 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,--.

**Op dit moment is na afronding van de projectmatige aanleg nog slechts de mogelijkheid voor het basis C-lidmaatschap.**

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 maandelijkse 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 C-lid (of bestaand B-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 betreffende stoppende lid moet opdraaien. En dat kan natuurlijk niet de bedoeling zijn. Samen hypotheek nemen is ook samen aflossen. Deze 'bijstorting' komt - met verrekening van de ook voor D-leden geldende korting van € 100,- per jaar op de bijstorting - na aflossing van de bancaire financiering na een besluit van de ledenvergadering van de coöperaties ook voor restitutie in aanmerking.**

**Het ingelegde vermogen maakt geen deel meer uit van het privévermogen van het lid en is ook niet opeisbaar.**

Feitelijk is het ingelegde ledenkapitaal getransformeerd in meerwaarde van het onroerend goed, waarbij bij een A- of B-lidmaatschap de glasvezelaansluiting voor een gereduceerd tarief kan worden gebruikt.

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.

Zou een koper het lidmaatschap niet willen overnemen eindigt op dit adres uiteraard het gebruik van de glasvezel.

**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.**

## 6. DE EXPLOITATIE

Thans wordt voorzien dat de bancaire financiering binnen 11 á 12 jaar kan worden afgelost. Hierbij is geen rekening gehouden met mogelijke prijsindexatie, c.q. een verdere aanwas van het aantal aansluitingen. Een aanwas tussen de 75 en 150 aansluitingen per jaar behoort de reële mogelijkheden.

## 7. WAT GEBEURD ER WANNEER DE BANK IS AFGELOST?

Zoals hiervoor reeds gemeld gaan de coöperaties er van uit dat de bank na 11 à 12 jaar wel geheel zal zijn afgelost.



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 maandelijks kosten te compenseren. De coöperaties zullen dit te zijner tijd aan de algemene ledenvergadering voorleggen, aangezien het dan geen toegevoegde waarde heeft om dit extra kapitaal in de boeken te houden. Uiteindelijk blijft per lid € 500,- in de coöperatie als eigen kernvermogen.

Nadat ook de extra inleg aan leden is terugbetaald, kan het maandtarief voor de coöperatiekosten en de belichting voor alle leden gelijkgetrokken en fors verlaagd worden. Op basis van het huidige prijspeil wordt dat dan circa +/- € 25,-. Wanneer de providers dan ook nog steeds +/- € 21,- voor supersnel internet, tv en telefonie rekenen zijn de maandelijks kosten in totaal nog maar € 46,- per maand.

## 8. WAT GEBEURT ER ALS U GAAT VERHUIZEN?

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 geen € 2.500,- heeft gestort en u de overeenkomst wilt ontbinden is er de bijstortingsverplichting van € 1.000,- of € 2.000,- wanneer u uw lidmaatschap beëindigt. Echter, het lidmaatschap kan worden “overgenomen” door diegene die uw woning of bedrijfsgebouw koopt, waarmee de nieuwe eigenaar in uw plaats als lid treedt.

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 dezelfde verplichtingen jegens de coöperatie wenst aan te gaan die de verkoper als vertrekkend lid heeft. De koper bevestigt dit 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. In de meeste gevallen wordt het gestorte ledenkapitaal tussen koper en verkoper onderling verrekend.

## 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.

Ondernemers kunnen in plaats van een consumentenprovider ook kiezen voor een van de vele zakelijke 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)). Bij de keuze van een zakelijke

provider betaalt een lid € 15,- per maand excl. BTW extra aan de coöperatie, omdat deze dan ook extra kosten gaat maken om een snel herstel van een mogelijke kabelbreuk of andere storing te faciliteren.

TriNed, NetRebel, Fiber, Stipte en Onvi 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 Gbps en de ander weer een heel uitgebreide installatieservice.

De prijzen voor de maandabonnementen liggen onder of net boven de tarieven die wij 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 [www.midden-brabantglas.nl](http://www.midden-brabantglas.nl).

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.

## 10. 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 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 in de aanlegkosten.

Per ultimo 2018 is onder deze voorwaarden al glasvezel aangelegd op het bedrijventerrein Vossenbergh in Tilburg, Tijvoort in Goirle, en Broekakkers/Brabantse Poort in Gilze en is de aanleg het bedrijventerrein Loven in Tilburg onderhanden werk. Wij zijn voor deze terreinen een interessante partner omdat wij ons gehele netwerk in een drievoudige ringstructuur uitvoeren, waardoor 10 van de 13 POP's (lokale/regionale verdeelstations) in het netwerk steeds vanuit twee richtingen worden gevoed. Voorts is het netwerk ook al vanuit twee kanten via twee aparte routes gekoppeld aan apparatuur van onze belichter in drie datacenters in Eindhoven als koppelpunt naar het wereldwijde web.

Voor de bewoners in het buitengebied betekenen deze extra bedrijfsaansluitingen 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 situatie.

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. Uitgebreidere informatie over ons netwerk en de verdeelstations (POP's) vind u op [www.midden-brabantglas.nl](http://www.midden-brabantglas.nl).

## 11. KLEINE KERNEN

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

Aangezien wij om het 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 ook 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 kernen Molenschot, Galder, Biezenmortel en Hedikhuizen zijn reeds aangesloten. Voor Bokhoven is de aanleg in voorbereiding.

## 12. ALSNOG AANSLUITEN OP HET GLASVEZELNETWERK VAN MIDDEN-BRABANTGLAS

Bij de aanleg zijn voorzieningen getroffen om ook later nog die woningen en bedrijven te kunnen aansluiten, die zich nu nog niet hebben aangemeld. De voorwaarden waaronder deze leden zich kunnen aansluiten worden op aanvraag verstrekt (op offerte basis) en houden er rekening mee dat men ook bij een latere aansluiting volledig bijdraagt in de kosten van de aanleg van het netwerk. Voor aanmelden en meer informatie, mail naar: [aanvragen@midden-brabantglas.nl](mailto:aanvragen@midden-brabantglas.nl)

### 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](mailto:info@midden-brabantglas.nl)