

COÖPERATIE WESTERGLAS

INFORMATIEBLAD GLASVEZELAANPAK IN HET WESTERKWARTIER

Versie: februari 2019

Beste bewoners van het Westerkwartier,

Sinds 2014 zet de Stichting Breedband Westerkwartier (SBW) zich in voor de realisatie van een goede internet voorziening in het gehele Westerkwartier middels een **coöperatieve aanpak**. De eerste periode is gezocht naar een haalbare aanpak. Daarna heeft de subsidieregeling van de provincie voor enige stagnatie gezorgd. Nadat de provincie de aanleg van een glasvezelnetwerk aan een andere partij heeft gegund, hebben we nagedacht over hoe verder. Initiatieven in o.a. Drenthe en Brabant, maar ook elders in het land, hebben ons ervan overtuigd dat de coöperatieve aanpak in haar pure vorm mogelijk is en op termijn financieel voor alle leden het gunstigst is.

Voorwaarde is dat bewoners in het begin genoeg eigen vermogen bijeen brengen om zonder overheid, dus zonder subsidie, te kunnen starten. We hebben er vertrouwen in om jullie als bewoners van het Westerkwartier hiervan te kunnen overtuigen. In dit informatieblad informeren we jullie over de algemene opzet en werkwijze.

Een bijkomend voordeel is dat we op deze manier voorop lopen in een duurzame oplossing. Immers geen overheidssteun betekent dat we ons niet hoeven te houden aan de Europese regelgeving waar partijen die overheidssteun ontvangen zich wel aan moeten houden. Dit betekent dat het voor ons geen probleem is om adressen die door KPN/Ziggo eind 2017 technisch zijn verbeterd tot meer dan 30 Mbit/sec. (of dat deze leveranciers hebben aangegeven dit voor 2020 te gaan doen) aan te sluiten.

De in de tweede helft van 2016 in het Zuidelijk Westerkwartier gehouden belangstellingsregistratie waarbij ca. 2000 bewoners aangegeven hebben belangstelling te hebben voor een glasvezelaansluiting bevestigen de behoefte. Samen kunnen we het. Door bewoners, voor bewoners!

Om de leesbaarheid te bevorderen worden de gezamenlijke coöperaties in dit informatieblad afgekort en hierna '**Coöperaties**' genoemd. De stichting Breedband Westerkwartier blijft voorlopig bestaan en zal later overgaan in de koepelcoöperatie WesterGlas en zal verder als '**SBW/WesterGlas**' worden vernoemd

Met vriendelijke groet,
Bestuur SBW/WesterGlas

INHOUDSOPGAVE

1. Inleiding
2. Het probleem en de oplossing
3. De oplossing vorm geven
4. Waarom coöperaties?
5. Het investerings- en financieringsplan op hoofdlijnen
6. Opbouw van het eigen vermogen van de coöperatie
7. Het exploitatieplan
8. Wat gebeurt er wanneer de lening is afgelost?
9. Jouw verplichtingen jegens de coöperatie
10. Zijn de providers al bekend?
11. Fasering
12. Kleine kernen
13. Wat kun je doen?

1. Inleiding

Glasvezel is een complexe technologie. De hoeveelheid data die in zo'n glasvezel op en neer gestuurd kan worden is amper te bevatten. Ook is het ene glasvezelnet het andere niet. SBW/WesterGlas kiest heel bewust een duurzame oplossing van hoge kwaliteit voor een marktconforme prijs. Bij SBW/WesterGlas krijgt iedere aansluiting zijn eigen privé glasvezel. En niet slechts één, maar zelfs twee glasvezels waarbij meerdere aansluitingen vanuit een plaatselijk verdeelpunt mogelijk zijn. Het gegeven dat wij een glasvezel van hoge kwaliteit willen aanbieden en wij feitelijk een 'dubbel' netwerk tot in huis aanleggen is een investering in de toekomstvastheid van ons netwerk. Op enig moment kunnen zo bijvoorbeeld ook aansluitingen op besloten netwerken in de thuis- of gezondheidszorg worden gerealiseerd. En wie weet kunnen onze kinderen en kleinkinderen straks gedeeltelijk les op afstand volgen in plaats van iedere dag naar school te fietsen.

SBW/WesterGlas wil een glasvezelnetwerk aan (laten) leggen naar alle adressen in het Westerkwartier. We starten met een kleinschalig project in het buitengebied, de panden die geen glasvezel- of coax-aansluiting hebben. Daarna rollen we als het ware het netwerk verder uit daar waar voldoende belangstelling bestaat en maken we geen onderscheid tussen buitengebied of de kernen. Hiermee ontstaat er een technisch hoogwaardige data infrastructuur in de regio, die als aanjager kan dienen voor hernieuwde economische en sociale ontwikkelingen.

2. 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, 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 kabeltje van de telefoon met een inbelmodem nog overal voor iedereen een gelijke toegang, zo groeide met het verstrijken van de jaren de hoeveelheid te ontvangen en te verzenden data exponentieel. In de dorpen en steden kwamen de coax-netwerken (Ziggo) en de "PTT", tegenwoordig KPN, werd met ISDN, ADSL en nu VDSL ook transporteur van data via het aloude telefoonkabeltje.

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. Daarnaast liep het koperdraadje 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 kwam men er achter dat dit voor twintig, dertig of veertig huizen onbetaalbaar werd. 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 ca. 3000 andere bewoners in het buitengebied van het Westerkwartier (is ca. 75% deelname van alle panden zonder een coax- of glasvezel-aansluiting).

Zoals je in hoofdstuk 6 zult lezen kost het aanleggen van het glasvezelnetwerk voor 3000 leden ca. € 3850,- per lid. Wanneer iedereen dat geld direct in zijn geheel zou betalen is het mogelijk om voor een laag bedrag per maand supersnel internet, televisie en een telefoonaansluiting te krijgen.

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

Dat is wat wij met onze coöperatieve aanpak willen bereiken. 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 kan kijken? Je kunt zeker nog meer toekomstige toepassingen bedenken.

3. De oplossing vormgeven

Hoe breng je ca. 3000 bewoners van een groot gebied samen? Door terug naar de kleinschaligheid te gaan en van daaruit een hecht samenwerkingsverband op te bouwen. Wij kiezen ervoor om het Westerkwartier op te delen in vier regio's met ieder haar eigen coöperatie, waarbij iedere coöperatie eigendom is van haar eigen netwerk en als zodanig financieel zelfstandig.

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

Hoewel SBW/WesterGlas zich richt op alle aansluitingen in het hele Westerkwartier beginnen we in het gebied waar de dichtheid het hoogst is en waar de haalbaarheid voor een gezonde Business Case het grootst is.

Door te beginnen bij de relatief eenvoudiger te realiseren aansluitingen wordt er een proces op gang gebracht van waaruit ervaring opgedaan kan worden en mogelijke leerpunten de kans verhogen dat het vervolg efficiënter aangelegd kan worden. Hierbij kan er goed gebruik gemaakt worden van de opgedane kennis bij andere bewonersinitiatieven.

De vier lokaal te vormen coöperaties zijn:

WesterGlas-Zuid U.A.

WesterGlas-West U.A.

WesterGlas-Oost U.A.

WesterGlas-Noord U.A.

De noodzakelijke grootschaligheid wordt georganiseerd door als vier coöperaties samen een 'koepel-coöperatie' WesterGlas 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.

Coöperatieve organisatie

De lokale coöperaties hebben het netwerk in eigendom en zekerheidsstelling en houden toezicht.

WesterGlas Oost U.A.	WesterGlas Noord U.A.	WesterGlas West U.A.	WesterGlas Zuid U.A.
-------------------------	--------------------------	-------------------------	-------------------------

Koepel-coöperatie WesterGlas U.A.

- Uitvoering exploitatie
- Expertise regio gebundeld
- Efficiënt
- Doelmatig
- Inkoopvolume
- Ontwikkeling eigen diensten

4. Waarom coöperaties?

Een coöperatie bundelt de lokale kracht van bewoners en deze wordt ingezet en te gelde gemaakt voor de eigen leefomgeving. Dit heeft een aantal voordelen, zoals:

1. Bewoners nemen een regierol op zich en beslissen samen over de activiteiten van de coöperatie;
2. Een coöperatie bevordert samenhang en betrokkenheid;
3. Een coöperatie biedt maatwerk, wordt breed gedragen en draait deels op eigen inzet en inbreng;
4. De winst van de coöperatie vloeit terug in de gemeenschap, alle leden profiteren;
5. Bewoners hebben met hun coöperatie een sterke positie i.s.m. andere partijen (gemeenten, instellingen).

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 er dus voor om met gedeelde kosten uit de digitale woestijn te komen.

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

Een wellicht wat op de achtergrond geraakt beginsel van een coöperatie is dat alle 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.

Op deze schouders doen wij een expliciet beroep in de zin dat we hen vragen om meer vermogen in de coöperatie te steken dan anderen, die dat niet kunnen. Om zo degenen met minder financiële middelen wel te kunnen laten participeren. We bieden vier lidmaatschaps-categorieën (A, B, C en D) aan, die van elkaar verschillen door de hoogte van het bedrag aan extra inleg. Ook leden met een geringere inleg zijn nodig om het netwerk gerealiseerd te krijgen, dus vanuit het welgemeend eigenbelang is deze

coöperatieve instelling van toegevoegde waarde. In hoofdstuk 6 komen we hier inhoudelijk op terug.

Er zou voor gekozen kunnen worden 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 coöperaties het er allemaal mee eens zijn. Erg onwaarschijnlijk, want dan moet men daarna in de tarieven van de nieuwe eigenaar zijn rendement en winst-toeslag op de investering gaan betalen. En die tarieven zijn dan 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 delen.

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 zijn bedragen bovenop de behandelkosten voor de vergunning en zijn door de lengte van het netwerk substantiële bedragen.

Gemeentebestuurders houden gedurende de aanleg ook toezicht op het aanleggen in de zin dat de kabels op de juiste diepte worden gelegd, dat eventuele straatafzettingen het verkeer minimaal hinderen, dat bij bomen door het toepassingen van 'boom-boringen' 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 **a.** en **b.** vooralsnog een post van € 400.000,-- 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 hele tijd is gemoeid 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 wordt een zorgvuldig selectieproces voorafgegaan. Onze gekozen aannemer zal dit soort projecten al veel meer uitgevoerd moeten hebben 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 bijvoorbeeld 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 4.000 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 ca. € 10.600.000,-- in de investeringsbegroting.

e. Rente en aflossing van de bancaire financiering

De financiering zal gedaan worden door een commerciële bank. De bank zal tegelijk met de beoordeling van de puur financiële aspecten ons ook scherp volgen 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 eigen vermogen in de coöperaties. Uitgangspunt van een coöperatieve opzet is om een zo hoog mogelijk eigen vermogen te krijgen, waardoor de bancaire lening zo laag mogelijk wordt. Dit heeft als voordeel dat je onder gunstige voorwaarden de lening aan kunt gaan, deze eerder is afgelost en de eigen inleg van de leden eerder terugbetaald kan worden.

f. Diversen

De post diversen is renteverlies tijdens de aanleg (voorfinanciering van de te maken kosten zonder dat daar op dat moment al inkomsten tegenover staan); de initiële marketingkosten; kleine investeringen en alle eventuele onvoorziene kosten. Voor deze posten hebben wij een bedrag van ca. € 100.000,-- opgenomen.

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

Investeringskosten:		Dekking:	
Leges/degeneratiekosten	€ 400.000,--	Eigen vermogen	€ 5.780.000,--
Projectbegeleiding	€ 460.000,--	Financiering	€ 5.780.000,--
Aannemer	€ 10.600.000,--		
Diversen	€ 100.000,--		
	-----		-----
	€ 11.560.000,--		€ 11.560.000,--

Bij 3.000 leden betekent dit € 3.853,33 per aansluiting (75%).

6. Opbouw van het eigen vermogen van de coöperatie

Teneinde voldoende eigen vermogen in de coöperaties samen te brengen storten alle leden van de coöperatie minimaal € 500,-- en betalen straks ca. € 70,-- per maand voor een volwaardig 3-in-1 pakket.

Vanuit de coöperatieve gedachte wordt aan de leden gevraagd om gezamenlijk een zo hoog mogelijk eigen vermogen op te brengen. Aangezien de coöperatie daarmee niet het benodigde eigen vermogen bij elkaar kan brengen wordt aan de leden gevraagd zo mogelijk op basis vanuit 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 kapitaalstorting van € 3.000,-- (A-leden), € 2.000,-- (B-leden) of € 1.000,-- (C-leden). De extra inbreng wordt dan gecompenseerd door de diensten van de coöperatie met een reductie van respectievelijk € 15,--, € 10,-- of € 5,-- per maand aan te bieden. Op jaarbasis dus een voordeel van respectievelijk € 180,--, € 120,-- dan wel € 60,-- (hetgeen overeenkomt met een korting van 6%). D-leden krijgen geen korting op hun abonnement. Wanneer een B-, C- of een D-lid zou besluiten geen gebruik meer te maken van het glasvezelnetwerk verplicht men zich wel om de ledeninleg aan te vullen tot € 3.500,--. Immers, voor dit bedrag is de coöperatie een lening per lid aangegaan. Zouden wij dit niet eisen dan betekent dit voor de andere leden dat zij dan voor de gemaakte aanlegkosten voor dit lid moeten 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 9 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.

Uit zorgvuldigheid wijzen wij er op dat aan een lidmaatschap van een coöperatie, in bepaalde gevallen, een financieel risico verbonden kan zijn. Het maximale risico is afhankelijk van het bedrag behorend bij jouw lidmaatschap.

Daarnaast is er in de lidmaatschapsvoorwaarden een ontbindende clausule opgenomen dat wanneer er geen passende financiering verkregen wordt of indien de kosten zodanig hoog blijken te zijn dat de begroting niet sluitend kan worden gemaakt, de ontvangen inleg van het ledenkapitaal in dat geval zal worden teruggestort. De Lokale Coöperatie zal niet tot inning van het ledenkapitaal overgaan indien er onvoldoende aanmeldingen zijn of de businesscase onvoldoende sterk is.

Overzicht kosten per categorie:

Categorie	A-lid	B-lid	C-lid	D-lid
Basisinleg	€ 500,--	€ 500,--	€ 500,--	€ 500,--
Extra inleg tbv eigen vermogen	€ 3000,--	€ 2000,--	€ 1000,--	€ 0,--
Totale inleg	€ 3500,--	€ 2500,--	€ 1500,--	€ 500,--
Abonnement per maand (ca.)	€ 55,--	€ 60,--	€ 65,--	€ 70,--

Tot slot in dit hoofdstuk een overzicht hoe de inbreng van voldoende eigen vermogen kan worden gerealiseerd.

Mogelijke samenstelling ledenbestand voor de financiering op basis van 50% eigen vermogen:

Categorie	Aantal leden	Initiële bijdrage in ledenkapitaal/EV	Totaal aan ledenkapitaal/EV
A	600	€ 3.500,--	€ 2.100.000,--
B	800	€ 2.500,--	€ 2.000.000,--
C	900	€ 1.500,--	€ 1.350.000,--
D	700	€ 500,--	€ 350.000,--
Totaal	3000		€ 5.800.000,--

7. Het exploitatieplan

Wij kiezen ervoor om dit op het niveau van het individuele lid te presenteren. Dit geeft ons ook de mogelijkheid om de verschillen tussen de A-, B-, C- en D-leden inzichtelijk te maken. Alle bedragen zijn incl. BTW.

Kosten		Baten	
Investering	€ 11.560.000	Basis lidmaatschap	€ 500,00
Aantal leden	3000	Gem. extra ingebracht	€ 1.433,33
		Aanvullende financiering	€ 1.926,67
Kosten per aansluiting	€ 3.853,33		€ 3.860

Opbrengst exploitatie		Kosten exploitatie	
Gem. opbrengst netwerkkosten	€ 6,47	Aflossing bank 75%	€ 96,33
Vergoeding provider per abonnee	€ 15,00	Rente bank (4%)	€ 77,07
		Exploitatie	€ 60,00
Jaarlijkse bijdrage per lid	€ 257,64	Jaarlijkse kosten per lid	€ 233,40

Positief saldo per lid	€ 24,24
Jaarlijks positief resultaat	€ 72.720,00

In de meeste gevallen adviseert de bank om circa 75% van de lening regulier in 15 jaar af te lossen en de resterende 25% uit de jaarlijkse overwinst. Deze optie biedt de mogelijkheid om bij een verdere aanwas van leden zonder boete extra aflossingen te doen. Een win-win situatie. Door de aflossingen en een ingerekende inflatiecorrectie van 2% stijgt de jaarwinst vanaf jaar 1 met ruim € 32.000,-- per jaar.

In dit scenario is geen rekening gehouden met een verdere aanwas van het aantal aansluitingen, waardoor dan door de extra kapitaalbreng de lening sneller kan worden afgelost.

8. Wat gebeurt er wanneer de lening is afgelost?

Zoals hiervoor reeds gemeld gaat het bestuur er van uit dat de lening na 12 à 13 jaar 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. Wanneer de lening is afgelost kan de algemene ledenvergadering besluiten om dan het door de A-, B- en C-leden ingelegde extra kapitaal volgens een bepaalde methodiek terug te betalen. Het bestuur zal dit te zijner tijd op de agenda plaatsen. Uiteindelijk is het de bedoeling dat er per lid € 500,-- in de coöperatie blijft zitten. Nadat ook dit gebeurd is kan het maandtarief voor alle leden gelijk getrokken worden.

9. Jouw verplichtingen jegens de coöperatie

Wanneer je lid bent geworden van de coöperatie, ongeacht of het netwerk er al ligt of niet, kan het gebeuren dat je gaat verhuizen, je lidmaatschap wilt beëindigen of helaas, komt te overlijden. In alle gevallen zal er dus wat geregeld moeten worden met betrekking tot jouw glasvezelaansluiting.

Verhuizing:

Nog even in herinnering: je hebt als lid € 3.500,-- , € 2.500,-- , € 1.500,-- of € 500,-- gestort in het vermogen van jouw coöperatie. In het geval dat je niet de volledige € 3.500,-- hebt gestort en je de overeenkomst ontbindt, is er de bijstortingsverplichting tot € 3.500,--, wanneer je jouw lidmaatschap beëindigd. Echter, het lidmaatschap kan worden 'overgenomen' door diegene die jouw woning of bedrijfsgebouw koopt, waarmee de nieuwe eigenaar in jouw plaats als lid treedt. De nieuwe eigenaar kan er dan overigens ook voor kiezen om bij te storten (mocht je als verkoper geen € 3.500,-- 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 € 3.500,--, € 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.

Beëindiging lidmaatschap:

Wanneer een lid zou besluiten geen gebruik meer te willen maken van het glasvezelnetwerk (bijvoorbeeld voordat de 20 jaar is verstreken) is de dan nog verschuldigde rente en aflossing op de inleg en op het restant van de extra lening door de coöperatie direct opeisbaar. De extra lening wordt geacht te zijn afgelost met een bedrag van € 50,-- per jaar voor B-lidmaatschappen, met € 100,-- per jaar voor C-lidmaatschappen en met € 150,-- per jaar voor D-lidmaatschappen.

Voorbeeld: je bent C-lid en hebt € 1.500 gestort en wilt na 8 jaar uw lidmaatschap beëindigen. Je hebt nog 12 jaar te gaan. Je bent dus na 8 jaar bij het beëindigen van het lidmaatschap € 3.500,-- minus € 1.500,-- = € 2.000,-- verschuldigd, maar omdat je 8 jaar lid bent geweest, wordt 8 x € 100,-- = € 800,-- in mindering gebracht. Je bent dus nog € 2.000,-- minus € 800,-- = € 1.200,-- aan de coöperatie verschuldigd.

Bijzondere situaties:

Afgezien van hierboven omschreven situaties, kunnen zich altijd omstandigheden voordoen, die om een individuele oplossing op maat vragen. De coöperatie zal in dergelijke gevallen handelen in de geest van de coöperatieve gedachte.

10. Zijn de Providers al bekend?

Ja, we starten met Netvisit. Dit dochterbedrijf van SKV (Stichting Kabelnet Veendam) levert hun diensten aan meerdere coöperaties. Op de website netvisit.nl zijn de pakketten te zien waaruit gekozen kan worden. De tarieven op netvisit.nl zijn exclusief de netwerkkosten. De netwerkkosten zijn voor A-leden € 0, voor B-leden € 5, voor C-leden € 10 en voor D-leden €15.

Het aantal providers hangt samen met het aantal leden. Bij aanvang is dit niet voldoende voor een 2e provider. Maar je krijgt op termijn een goed en gevarieerd aanbod van providers, waarmee ook het open karakter van ons netwerk echt inhoud krijgt.

Je zult kunnen kiezen en de providers weten dat ze een concurrerend aanbod moeten doen, want voor je is de overstap naar een andere provider na afloop van het (minimale) jaarcontract een blijvende mogelijkheid.

De prijzen voor de maandabonnementen zullen onder of net boven de tarieven liggen die reeds zijn vermeld. Inclusief jouw maandelijkse kosten voor ons netwerk ben je dus afhankelijk van je lidmaatschap rond de € 55,--, € 60,--, € 65,-- of € 70,-- per maand kwijt voor internet, televisie en een vast telefoonnummer. Je kunt deze bedragen eenvoudig vergelijken met wat nu jouw totale kosten voor televisie, internet en telefonie zijn.

11. Fasering

Het is onmogelijk om het gehele Westerkwartier in één keer te voorzien van snel internet. Daarom beginnen we kleinschalig (ca. 500 adressen) in het Zuidelijk Westerkwartier omdat in dit gebied de dichtheid het hoogst is en de haalbaarheid voor een gezonde Business Case het grootst. Van hieruit wordt er een proces op gang gebracht waar ervaring kan

worden opgedaan en mogelijke leerpunten de kans verhogen het vervolg efficiënter aan te leggen.

Na dit opstartgebied volgt de rest van het Westerkwartier. Uiteraard hangt dit af van de belangstelling. Het is al eerder gezegd: Samen kunnen we het doen, voor de bewoners, door de bewoners.

12. Kleine kernen

In het Westerkwartier zijn de grotere kernen (Leek en Marum) ooit al van een glasvezelnetwerk voorzien, maar bleven kleine kernen achter. Al heeft men dan wel Ziggo en KPN als leveranciers, toch leeft de behoefte om te kunnen beschikken over de modernste technologie.

Aangezien wij om het buitengebied te ontsluiten dichtbij en in sommige gevallen zelfs dwars door deze kleine kernen moeten aanleggen, kunnen wij ook deze kernen geheel of gedeeltelijk van glasvezel voorzien. Maar ook hier geldt dat er voldoende belangstelling moet zijn. Door de kleine afstanden tussen de woningen zullen de aanlegkosten hier substantieel lager zijn dan in het buitengebied. Nadere informatie volgt later.

13. Wat kun je doen?

In de praktijk blijkt dat bewoners soms erg afwachtend zijn 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 oplopen tot soms meer dan enkele duizenden euro's.

Anders gezegd: **Meld je aan en maak je serieuze belangstelling nu bekend.**

Er zijn 2 mogelijkheden:

1. Woon je in het Zuidelijk Westerkwartier (voormalige gemeente Leek en Marum), dan word je lid van de coöperatie WesterGlas-Zuid U.A.

Hiervoor meld je je aan door éénmalig € 50,-- (voor particulieren) en € 121,-- (voor ondernemers) start/inschrijfgeld over te maken. Dit inschrijfgeld is nodig voor de opstartkosten van het project.

Vanaf 1 maart 2019 kan dit bedrag online via www.westerglas.nl met I-deal worden betaald of maak dit bedrag over op NL73 RABO 0180 594 699, t.n.v. SBW, Marum onder vermelding van postcode en huisnummer. Na betaling ontvangen ondernemers een factuur met vermelding van de BTW.

Hierna krijg je de lidmaatschapsovereenkomst, lidmaatschapsvoorwaarden, e.d. toegestuurd. Hierop kun je je inleg bekend maken. Na ondertekening kun je dit per mail of post terugsturen.

Met deze overeenkomst ben je een verplichting aangegaan met ontbindende clausule voor het geval het project om moverende redenen niet door gaat. Het inleggeld wordt geïnd, nadat er 'zicht' is op je aansluiting. Je krijgt hierover 14 dagen van tevoren bericht.

P.S. Bovenstaande procedure geldt voor nieuwe leden (na 1 maart 2019). Bewoners die zich al hebben aangemeld als donateur krijgen de lidmaatschapsovereenkomst inclusief de voorwaarden e.d. automatisch toegestuurd.

Vraag je burens, vrienden en kennissen

Je kunt reclame maken voor onze glasvezelplannen door je burens, vrienden en kennissen te vragen of ze al lid zijn geworden van de coöperatie.

Meer leden betekent meer ledenkapitaal in onze coöperatie.

B. Woon je niet in het Zuidelijk Westerkwartier, dan maak je je belangstelling bekend door donateur te worden van/je in te schrijven bij SBW/WesterGlas.

Je toont je belangstelling door éénmalig € 50,-- (voor particulieren) en € 121,-- (voor ondernemers) start/inschrijfgeld over te maken. Dit inschrijfgeld is nodig voor de opstartkosten van het project in jouw gebied. Hiermee ben je donateur van/ingeschreven bij SBW/WesterGlas geworden.

Vanaf 1 maart 2019 kan dit bedrag online via www.westerglas.nl met I-deal worden betaald of maak dit bedrag over op NL73 RABO 0180 594 699, t.n.v. SBW, Marum onder vermelding van postcode en huisnummer. Na betaling ontvangen ondernemers een factuur met vermelding van de BTW.

Door donateur te worden/je in te schrijven, sta je achter onze aanpak en overweeg je serieus lid te worden van de in jouw gebied nog op te richten lokale coöperatie.

Uitdrukkelijk vermelden wij dat mocht om welke reden dan ook dit project geen doorgang vinden, je dit bedrag niet teruggestort krijgt, maar zal worden besteed aan een goed doel in onze regio.

Heeft de eind 2016 gehouden vrijblijvende belangstellingsregistratie dan geen nut gehad? Zeker, het was voor ons een bewijs dat er voldoende belangstelling is om met dit project door te gaan. Op naar de volgende fase.

Samen maken we het mogelijk!

Op grond van de coöperatieve gedachte, wil WesterGlas iedereen, ongeacht zijn of haar financiële situatie, de kans geven om over snel internet te beschikken. Daarom is er een minimale inleg van € 500,- mogelijk. Maar € 500,- is niet voldoende om een glasvezel-aansluiting mee te realiseren. Daarom hopen we erop dat er veel bewoners zijn die bereid zijn extra geld in te leggen.

Deze extra inleg is nodig om een eigen vermogen op te bouwen, wat de basis is om het ontbrekende bedrag bij een bank te lenen.

Samen beter af met WesterGlas!