

Een open netwerk tot in de haarvaten.

I. De status.

Ongeveer 2.500 (ongeveer 40%) panden in 4 kernen nemen telecommunicatiediensten af via HSLnet, Ruim 3.900 ($\pm 60\%$) panden nemen diensten af van Ziggo en KPN; 569 panden in het buitengebied zijn niet aangesloten op HSLnet.

De gemeente garandeerde 80% van een bankkrediet van € 4.750.000 en obligatiehouders verschaften € 1.300.000.

In het publicatierapport over het boekjaar 2013 – 2014 (per 31.08.2014), gepubliceerd 27.01.2015 schrijft het bestuur van HSLnet:

<< Gezien de financiële positie van de coöperatie is haar voortbestaan onzeker, echter is een duurzame voortzetting van de bedrijfsuitoefening zeer goed mogelijk. Het voortbestaan van de coöperatie is afhankelijk van de medewerking van de door de bank en obligatiehouders verstrekte financiering. Deze zijn niet voornemens op korte termijn deze financiering op te eisen. Het bestuur van de Coöperatie heeft met de bank overeenstemming bereikt om de afgesproken aflossingstermijnen één jaar op te schorten en het rekening courant krediet van € 300.000 met anderhalf jaar te verlengen. Het bestuur van de Coöperatie verwacht daarnaast dat door toekomstige positieve resultaten de solvabiliteit verbeterd zal worden. Op grond van de prognose 2014-2015, alsmede de huidige cash-flow en de stand van de liquide middelen zal er voldoende ruimte zijn om aan de betalingsverplichtingen te kunnen voldoen. >>

HSLnet staat er volgens het KvK rapport per ultimo augustus 2014 niet goed voor. Het eigen vermogen bedraagt minus € 707.889; de solvabiliteit minus 10%. Het 'eigen vermogen' nam in het boekjaar 2013 – 2014 af met bijna € 500.000 t.o.v. het voorgaande boekjaar. Het gerapporteerde 'eigen vermogen' is nog zeer optimistisch omdat het netwerk tegen verkrijgingsprijs minus afschrijvingen in de boeken staat.

Het aantal abonnees ligt volgens HSLnet in maart 2015 beneden de 2.500 (40%) abonnees. De investeringen zijn per 31.08.2014 opgelopen tot € 6.265.723, de totale de schuld tot € 7.105.194, bijna € 2.900 per betalende abonnee (zie het KvK rapport). De kosten overtroffen de inkomsten.

De noodzaak om met de bank afspraken te maken over opschorting van de aflossingstermijnen wordt veroorzaakt door te lage inkomsten en veel te hoge kosten met als gevolg een forse negatieve kasstroom. De prognose voor het boekjaar augustus 2013 / augustus 2014 werd dus absoluut niet gerealiseerd.

De accountant schrijft in het gemeentelijk jaarverslag 2013: *'Wij achten het van cruciaal belang om de cashflow/financiering van HSLnet op de voet te volgen om een beeld te krijgen of de verwachtingen worden gerealiseerd.'*

<< Het voortbestaan van HSLnet is afhankelijk van de medewerking van de door de bank en obligatiehouders verstrekte financiering >>. Wat deed de gemeente met het advies van de gemeentelijke accountant? De door de bank verstrekte financiering is voor 80% gegarandeerd door de gemeente. Zonder deze garantie staat het voortbestaan van HSLnet ter discussie.

Deelname en Inkomsten.

HSLnet meldt in maart 2015 ongeveer 2.500 (40%) abonnees en dat aantal levert ongeveer € 475.000/jaar aan inkomsten.

HSLnet meldt 53 nieuwe aanmeldingen in januari 2015 en 35 in het plan de 'Vrije Ruimte' in februari 2015. In juni 2015 meldt het bestuur 80 nieuwe leden. Dat is een zeer bescheiden aanwas tussen begin 2014 en augustus 2015: een periode van 18 maanden. Over afmeldingen is niets bekend. 2.500 tot 2.700 abonnees lijkt een plafond en daarmee gaat HSLnet het niet redden.

3.500 betalende aansluitingen zijn nodig met een inkomsten niveau in de orde van € 630.000 om te overleven. Maar je haalt niet zomaar 1.000 klanten bij Ziggo of KPN weg. En HSLnet zal ook met afmeldingen moeten rekenen: opzeggingen, verhuizingen, overlijden, etc..

HSLnet is volledig afhankelijk van commerciële partners: Trined, Plinq en Canal Digital. En juist aan de aanbodkant verandert veel. Ziggo en KPN bieden abonnementen in combinatie met 4G en landelijke WiFi spots. Het is zeer onwaarschijnlijk dat HSLnet deze marktontwikkeling kan volgen. Ziggo biedt internet snelheden 200 / 20 Mbit/sec down / up. KPN gaat landelijk het kopernetwerk aanzienlijk versnellen tot 100 / 20 MBit/sec down / up. Dat zijn aantrekkelijke diensten.

Om ooit de inleg van obligatiehouders te kunnen terugbetalen zal in de komende jaren een extra kasstroom nodig zijn in de orde van € 180.000/jaar, ofwel 1.000 extra abonnementen. Dat betekent een groei van 2.500 naar 4.500 betalende aansluitingen!

Investerings en uitgaven.

De uitgaven in het boekjaar augustus 2013 / augustus 2014 lijken schrikbarend hoog. Volgens informatie uit de ledenvergadering bedroegen alleen al de beheers- en bestuurskosten in het betreffende boekjaar € 221.000. Waarvan: Directie € 93.700, Raad van beheer € 22.000, Huisvesting € 17.000). Kosten die zo'n kleine activiteit absoluut niet kan dragen. In het 'Informatiememorandum Glasvezelobligaties van december 2012' was € 121.800 begroot voor beheer en bestuur. Er worden nog steeds obligaties aangeboden met een volledig achterhaalde prognose.

Andere uitgaven/verplichtingen zijn: bankrente (€ 95.000), aflossing bank (€ 237.500), garantiepremie (€ 130.000), rente obligaties (€ 70.000). Uit de winst zou een reservering voor obligatiehouders gemaakt moeten komen in de orde van € 130.000/jaar. De totale uitgaven en verplichtingen lijken onbeheerst en bedroegen fors meer dan de inkomsten van € 475.000.

Het bankkrediet van € 4.750.000 en de inleg van obligatiehouders € 1.300.000 is volledig aangewend om 5.800 panden (90%) in de kernen tot in de meterkast aan te sluiten. 2.500 zijn betalende aansluitingen en 3.600 zijn geen abonnee. Er werd onvoorzichtig geïnvesteerd op basis van een veel te optimistische prognose en dat vormt nu een molensteen.

Door de aflossingstermijnen met één jaar op te schuiven betaalt HSLnet 0,25% extra rente, overeenkomend met een verhoging van de jaarlijkse rentelast met € 12.000.

De rente die HSLnet betaalt is gekoppeld aan het Euribor tarief. Dat tarief is extreem laag en levert een voordeel ten opzichte van de prognose. Echter dit interbancair tarief kan alleen maar omhoog.

HSLnet en Partners.

HSLnet is niets zonder de netwerkbeheerder en dienstaanbieders. De financiële situatie van alle partijen is volgens de meest recente KvK rapporten en het jaarverslag van Simac niet rooskleurig.

Eigen vermogen (€)	Per 08.2011	Per 08.2012	Per 08.2013	Per 08.2014
HSLnet			- 211.533	- 707.889
HSLnet, liquide middelen			352.026	0

Eigen vermogen (€)	Ultimo 2011	Ultimo 2012	Ultimo 2013	Ultimo 2014
Aquestora *)	2.126	-219.000	-528.000	
Plinq	-11.000	-13.000	-86.055	
Trined	-115.000	-195.616	-213.616	

*) Cijfers uit het jaarverslag van Simac; Simac is 50% aandeelhouder

Bovenstaande tabel benadrukt het risico van discontinuïteit als één van de partners in financiële problemen komt of wegvalt. Up-to-date financiële informatie van de partners is van groot belang om de risico's voor het geheel te kunnen beoordelen. Het geheel ziet er financieel niet solide uit.

II. Wat moet er gebeuren?

Meer 3-play aanbod op het netwerk.

2.500 abonnementen zijn absoluut onvoldoende voor een gezonde exploitatie van het netwerk in de kernen. Dat hadden er volgens de prognose van HSLnet ongeveer 3.500 moeten zijn. Uit diverse nieuwsbrieven blijkt de volgende deelname per kern:

Kern	Totaal	Aantal	%
Heeze	3950	1700	43%
Leende	1600	600	37%
Sterksel	360	180	50%
Leenderstrijp	190	60	31%
<u>Totaal</u>	<u>6100</u>	<u>2540</u>	<u>41%</u>

Opgave HSLnet februari 2015

Om met de kernen uit de gevarenzone te komen is een substantiële verhoging van de deelname de belangrijkste prioriteit. Alleen dan kan HSLnet voldoende kasstroom genereren om aan alle verplichtingen jegens: bank (rente en aflossing), gemeente (garantiepremie) en obligatiehouders (inleg en rente) te voldoen.

De deelname moet met minimaal 1.000 betalende aansluitingen omhoog en dat gebeurt alleen met een werkelijk 'open' netwerk met een breder aanbod van 3-play providers. Tenslotte stappen 1.000 inwoners niet zomaar over van KPN/Ziggo naar Trined/Plinq/Canal Digital.

Goede voorbeelden zijn Eersel en Eindhoven. In Eersel leveren: Fiber, Ons Brabant Net, Vodafone, Telfort, Online, KPN, XS4all, Tweak, Solcon, Fieber, Trined. Met een dergelijk aanbod krijgt HSL het 'open' karakter, waarvoor het werd opgezet. Óf KPN op het HSLnet

komt is niet duidelijk. Informatie daarover vanuit het bestuur is niet consistent: 'het zou wellicht op korte termijn kunnen, maar misschien pas in 2017'.

De vraag is of de contracten met Plinq, Trined en Canal Digital toestaan, dat HSLnet andere aanbieders met concurrerende diensten toelaat? Maar ook of KPN en Ziggo wel diensten willen aanbieden op HSLnet en of het past dat in hun beleid en strategie om diensten aan te bieden op een 'parallel' netwerk? Wat zijn de effecten op de financiële positie van HSLnet en haar huidige partners, als KPN en Ziggo op het HSLnet zouden aanbieden? Wat is het effect op deelname als gevolg van het landelijk plan van KPN het koper netwerk te upgraden van ADSL naar VDSL en opvolgers? Is KPN erop uit controle te krijgen over het HSL netwerk en zo haar concurrentiepositie t.o.v. Ziggo te versterken? Veel inwoners zijn tevreden met hun huidige verbinding en diensten en zien het nut van een overstap naar Trined/Plinq/Canal Digital niet zitten?

Minimaal 1.000 abonnees extra in de kernen, dat is een eis die de gemeente zou moeten stellen. HSLnet zal daarvoor een goed onderbouwd plan moeten maken, te beoordelen door onafhankelijke deskundigen. Als aan die eis niet voldaan kan worden of op korte termijn niet uitvoerbaar blijkt dan staat de continuïteit van HSLnet ter discussie. Die groei op korte termijn is noodzakelijk voordat geïnvesteerd kan worden in buitengebieden.

III. Aanleg in het buitengebied.

In september 2014 diende HSLnet een aanvraag in bij Breedbandfonds Brabant. Het betrof een aanvraag voor ongeveer 200 adressen in de gebieden: B1 t/m B4 en B11 en B12. Waarom die aanvraag werd ingetrokken is onduidelijk.

Uit recente publicaties van HSLnet begin dit jaar blijken plannen voor de uitrol in buitengebieden:

<< zoals u wellicht weet wordt het breedbandfonds van de provincie binnenkort weer opengesteld en wordt het flexibeler in de voorwaarden. HSLnet bereidt nu een nieuwe projectaanvraag voor, die het hele buitengebied gaat bevatten. De financiering zal deels uit het Breedbandfonds komen, deels bancaire, en deels uit de positieve cashflow van HSLnet zelf. Een garantstelling van de gemeente kan dan opnieuw noodzakelijk zijn. De fasering moeten we uiteraard afstemmen op de cashflow van HSLnet. En ook hier geldt: hoe meer leden, hoe positiever die cashflow zal zijn. Als zowel de bank, het breedbandfonds en de gemeente instemmen met de plannen, dan kan snel daarna een aanvang worden gemaakt met de aanleg van glasvezel in het buitengebied van onze gemeente. >>

Ook uit de kadernota 2016 blijken die plannen:

<< Voor het buitengebied zijn er wel degelijk kansen. Het provinciale breedbandfonds geeft de mogelijkheid om tegen aantrekkelijke voorwaarden 50% van het benodigd bedrag te lenen. De overige 50% kan bancaire geleend worden, op voorwaarde dat de gemeente bereid is garant te staan. Omdat het een wit gebied is, hoeft er geen premie te worden gerekend. Ook is de mogelijkheid dat de gemeente de lening verstrekt. Ook dat kan omdat het gaat om zogenaamde witte gebieden volgens de Europese regels. Er is dan geen sprake van staatssteun. De verwachting is dat in de loop van 2015 een nieuw verzoek voor de garantstelling door het bestuur van HSL-net wordt ingediend >>.

HSLnet overwoog in dit kader 569 adressen in de sectoren B1 t/m B20 aan te sluiten. Dat vergt een investering in de orde van ongeveer € 2.000.000 (gemiddeld € 3.515 per pand). De financiering zou bestaan uit een bancaire lening van € 1.000.000 met gemeentegarantie en een lening van € 1.000.000 van het Breedbandfonds Brabant (50/50).

Per vandaag ligt er, voor zover bekend, geen aanvraag van HSLnet bij het Breedbandfonds Brabant.

Per motie van 29 juni 2015 vraagt de Raad aan het College: << *de mogelijkheden met HSL te bespreken en aan de Raad inzichtelijk te maken welke opties er zijn om het project te versnellen* >>. Als motivatie voert de motie van 29 juni 2015 aan dat: *'de rente laag'* is en dat: *'het volledig aanleggen van glasvezel ook in de buitengebieden een grote aantrekkende werking zal hebben en het ledenaantal structureel zal verhogen'*.

Zou de gemeente een extra financiering in de orde van € 2 miljoen voor die investering op enige wijze faciliteren (lenen, garanderen) dan kan de totale betrokkenheid van de gemeenschap oplopen tot € 5,8 miljoen.

Conditie voor gemeentelijke garantstelling of leningen.

De gemeente kan een lening verstrekken als het gaat om zogenaamde witte gebieden volgens de Europese regels. Er is dan geen sprake van staatssteun. Voor een goed begrip, zijn de definities van 'witte' en 'grijze' gebieden van belang.

- In 'witte' gebieden bestaat geen breedbandinfrastructuur. Staatssteun is volgens de Europese Commissie in deze gebieden toegestaan.
- In 'grijze' gebieden is één breedbandnetwerk exploitant aanwezig. Goedkeuring voor staatssteun is mogelijk als de gemeente aantoont dat voor het bereiken van zekere beleidsdoelstellingen een verbetering van het huidige netwerk of de aanleg van een tweede netwerk nodig is.

De vraag is hoe de verschillende clusters (B1 t/m B20) in het buitengebied van Heeze-Leende geclassificeerd zullen worden: 'wit' of 'grijs'. Er liggen verbindingen van KPN en van Ziggo. Of de classificatie 'wit' of 'grijs' eenduidig van toepassing is moet nog blijken. Breedbandfonds Brabant financiert geen aanleg van fysieke netwerken in 'grijze' gebieden. De gemeente kan in 'grijze' gebieden alleen financieren op niet-concurrentie vervalsende voorwaarden; dat betekent dat, als zij financiert, HSL een garantiepremie van 3,8% moet betalen. Daarmee wordt de haalbaarheid zeer twijfelachtig, zo niet onmogelijk.

De belangrijkste condities van het Breedbandfonds Brabant zijn (versie 08-04-2015):

- Het project wordt uitgevoerd in een wit gebied
- Het breedbandnetwerk levert eindgebruikers een aanzienlijke verbetering, o.a. m.b.t. snelheid en toegankelijkheid
- Maatschappelijke diensten d.m.v. een open netwerk
- Het project betreft de realisatie van laag 1, de fysieke passieve infrastructuur
- De financiering bedraagt maximaal 50% van de totale realisatiekosten
- Sluitende business case en begroting
- De debt service coverage ratio (DCR) van het project is groter dan 1,2 (DCR = de verhouding van de vrij beschikbare kasstroom ten opzichte van rente en aflossing)

Laten we aannemen dat de clusters als 'wit' worden geclassificeerd; misschien hier en daar met een 'grijs' randje. Bij de opzet van HSLnet was het plan om met de kasstroom van een financieel gezond HSLnet én de garantiepremie van de gemeente de aanleg in het buitengebied mogelijk te maken. Zo was het bedoeld. De huidige financiële situatie van

HSLnet sluit dat uit en de business case van het buitengebied moet dan op zich beoordeeld worden.

Uitgangspunten voor een business case scenario met Breedbandfonds Brabant:

- Breedbandfonds: € 1 m €, aflossen 25 jaar, rente 2%.
- Bank: € 1 m Euro, aflossen 25 jaar, rente 2%, garantstelling gemeente, onderpand.
- Deelname: 60% van 569 panden, diensten van Trined, Plinq, Canal Digital.
- Inkomsten HSLnet: 15 €/aansluiting/maand.

Dit scenario levert bij 60% deelname een negatieve kasstroom in de orde van € 40.000 - 60.000/jaar (inkomsten vermindert met rente en aflossing). Ook bij een zeer hoge deelname van 80% resulteert een negatieve kasstroom in de orde van € 20.000 - 40.000/jaar (inkomsten vermindert met rente en aflossing). In combinatie met een verliesgevend netwerk in de kernen is dit bepaald geen aantrekkelijk scenario.

In het geval het Breedbandfonds Brabant niet financiert en de gemeente op enige wijze een financiering faciliteert van € 2 miljoen met soortgelijke condities, dan veranderen de cijfers niet wezenlijk. Er zijn natuurlijk allerlei mogelijkheden om die financieringscondities te versoepelen, maar daarmee worden risico's doorgeschoven naar de toekomst.

Tegen die achtergrond achten wij het onredelijk en onverantwoord dit bedrijf met een schuldenlast van ruim € 7 miljoen op enige wijze door de gemeenschap te faciliteren met extra financieringen in de orde van € 2 miljoen. De schuldenlast die dan uitkomt op ~ € 9 miljoen (ongeveer 19 x de jaaromzet) en een verliesgevende exploitatie is buitengewoon riskant in een zeer concurrerende markt. Obligatiehouders moeten maar afwachten of de inleg van € 1.300.000 ooit terugkomt.

Het stemt natuurlijk wel tot nadenken, indien het Breedbandfonds Brabant zou besluiten niet te financieren? Het is denkbaar dat de Raad, B&W en het bestuur van HSLnet aanleg in het buitengebied als enige overlevingskans voor een zelfstandig HSLnet zien. De motie van 29 juni 2015 motiveert de versnelling: *'de rente is laag'* en dat: *'het volledig aanleggen van glasvezel ook in de buitengebieden een grote aantrekkende werking zal hebben en het ledenaantal structureel zal verhogen'*. Dat wordt niet gestaafd met enige onderbouwing.

De motivatie in de motie gaat voorbij aan de slechte financiële positie van HSLnet en Partners, de te lage deelname in de kernen, bedrijfsmatige en markt risico's en de risico's voor inwoners en obligatiehouders. De motivatie gaat ook voorbij aan de zeer slechte rentabiliteit veroorzaakt door het relatief lage aantal potentiële abonnees in verhouding tot de enorme investering. Voor de beweemde *'aantrekkende werking van glasvezel'* wijzen wij op Leenderstrip met 31% deelname met dienstaanbieders: Plinq, Trined en Canal Digital. Ter vergelijking verwijzen wij naar Knegsel met 80% deelname met dienstaanbieders: Fiber, Ons Brabant Net, Vodafone, Telfort, Online, KPN, XS4all, Tweak, Solcon, Fieber, Trined.

Er zijn andere scenario's nodig om uitrol in het buitengebied van Heeze-Leende mogelijk te maken. Aanleg in het buitengebied op deze wijze is niet levensvatbaar! De verliezen van HSLnet worden groter en de kansen op overleven kleiner.

IV. Andere scenario's voor uitrol in buitengebieden.

De financiële situatie van HSLnet is uiterst penibel en de continuïteit staat ter discussie. Wie steekt er nog één € in dit bedrijf? Goede 'open' verbindingen voor bedrijven en inwoners in de kernen én het buitengebied voor leefbaarheid en bedrijvigheid. Daar ging het om. Het doel kan niet zijn HSLnet kost wat kost overeind te houden. Wij geven een aantal scenario's, alvorens zeer risicovol te investeren in de aanleg van het buitengebied.

A. Op eigen houtje.

Een breed dienstenaanbod van kwaliteitsaanbieders zal de deelname in de kernen aanzienlijk verhogen. Daarmee zou het netwerk in de kernen gezond kunnen worden en voldoende kasstroom leveren om samen met de terug te sluizen garantiepremie het buitengebied stapsgewijs maar minder risicovol aan te leggen. En een gezond draaiend bedrijf kan extra financiering aantrekken, zonder verdere garanties of faciliteiten van de gemeenschap, zodat versnelling van de aanleg in buitengebieden mogelijk is.

B. DAEB scenario.

De DAEB formule (zie kadernota 2016) biedt interessante mogelijkheden om samen te werken met initiatieven in Brabant om witte buitengebieden te verglazen.

MABIB BV is daarvoor een interessante partij; MABIB heeft een plan om 42.000 adressen in witte buitengebieden te verglazen. MABIB heeft als doel: aanleg, onderhoud en exploiteren van glasvezelnetten in de provincie Noord-Brabant. MABIB heeft daartoe een aanvraag ingediend bij het Breedbandfonds Brabant. De aanvraag omvat ruim 42.000 adressen in buitengebieden van Noord-Brabant (exclusief Heeze-Leende).

Andere initiatieven zijn: Kempenglas, Midden-Brabantglas en Cogas.

C. Draadloos.

Waarom geen draadloos netwerk: Greenet en Delta zijn daarvan voorbeelden? Langzaam maar zeker komen er oplossingen beschikbaar voor goed en betaalbaar internet voor de zogeheten buitengebieden in Nederland. Zo ontsloot Greenet onlangs 200 huishoudens in het buitengebied van Dronten, de noordoostelijke hoek van Flevoland. De oplossing van Greenet bestaat uit een glasvezelkabel naar een eigen zendmast op bijvoorbeeld een kerktoeren, een dak of een windmolen. De Greenet-zendmast stuurt het draadloze internetsignaal door naar kleine schotelontvangers bij woningen en bedrijven in de omgeving.

D. Vraag een eigen bijdrage aan buitengebied

Reggefiber en Kempenglas vragen voor het buitengebied een éénmalige bijdrage van € 2.500 per pand voor een aansluiting. Het principe is: inwoners en bedrijven die werkelijk behoefte hebben aan deze verbinding, zijn ook bereid ervoor te betalen. Een éénmalige bijdrage lijkt een mogelijke oplossing. Het werkt in het buitengebied van Eersel (Reggefiber) met een breed aanbod van providers en in de buitengebieden van Reusel-De Mierden, Bladel, Oirschot en Moergestel (2.000 panden). In Knegsel bedraagt de deelname in het buitengebied tegen 80%.

E. Samenwerking zoeken.

Waarom zoekt HSLnet geen samenwerking met Reggefiber / KPN? Als er in een samenwerkingsverband afspraken gemaakt kunnen worden over een 'open' karakter van het netwerk, een breed aanbod van diensten (zie Eersel) en uitrol in het buitengebied, dan kan daarmee de oorspronkelijke doelstelling gerealiseerd worden.

V. Conclusie.

Alle prognoses van HSLnet zijn overmatig optimistisch gebleken en lijken dat ook nu weer te zijn. Dat spoort niet met de financiële situatie van HSLnet, de marktomstandigheden, de veel te lage deelnamegraad. Het is ook de vraag ook of de besteding van zoveel en nog meer

gemeenschapsgeld zinvol en verantwoord is. In ieder geval maakt 60% van onze gemeenschap er geen gebruik van.

Het is dan ook onbegrijpelijk dat het bestuur van HSLnet aanspraak meent te moeten maken op overheidssteun. Als een bank de groeiplannen van de onderneming niet financiert is dat een bijzonder duidelijk signaal. Het is onbegrijpelijk dat B&W overwegen financieringen in de orde van € 2 miljoen te willen faciliteren.

Zonder gemeentegarantie zou HSLnet failliet zijn. HSL heeft geen enkele financiële reserve om tegenvallers op te vangen. Een gewoon bedrijf had al lang moeten sluiten. Is HSLnet nog levensvatbaar?

De raad zou als eerste stap kunnen vragen de mogelijkheden te (laten) onderzoeken om tot een aanzienlijke verhoging van de deelname in de kernen te komen.

Vervolgens alle mogelijke samenwerkingsvormen en alternatieven zoals hiervoor aangegeven te (laten) onderzoeken door onafhankelijke deskundigen. Ieder scenario kan onderbouwd worden met 3-jarige prognoses: winst & verlies rekening en kasstroom projectie, gebaseerd op een realistische en pessimistische prognose voor de deelname. Het is van belang de risico's op discontinuïteit van de partners: aQuestora, Trined en Plinq te inventariseren.

Het gaat daarbij niet om de continuïteit van het instituut HSLnet, maar om een 'open' netwerk tot in de haarvaten met natuurlijk de bestaande glasvezelstructuur.

Zakelijk gezien is het onverantwoord zoveel gemeenschapsgeld in dit initiatief te steken. Er moeten alternatieven zijn om het buitengebied van goede verbindingen te voorzien zonder groter wordende risico's voor inwoners en obligatiehouders die kunnen voortvloeien uit verdere financiële betrokkenheid van de gemeente. Als slechts 40% van onze inwoners gebruik maakt van HSLnet, waarom zouden dan 60% van onze inwoners een financieel risico moeten lopen voor een voorziening waarvan zij geen gebruik wensen te maken. Bovendien verwateren de rechten van obligatiehouders nog verder, bij nog meer betrokkenheid van de gemeente. Obligatiehouders staan achteraan in de rij en dat is unfair.