

10 JAAR

GLAS VEZEL

Jubileum
magazine

2

Glasvezel met
een ideaal

6

De naam
HSLnet

14

De wens van
de inwoners

HSLnet

Voorwoord

10 jaar geleden werd de coöperatie HSLnet opgericht. Een aantal maanden daarna, in de zomer van 2013, werd de eerste glasvezelaansluiting gerealiseerd in het kasteel in Heeze. Een symbolische aansluiting, aangezien het kasteel ook ooit als eerste een telefoonverbinding kreeg.

Nu HSLnet 10 jaar bestaat kijken we graag terug op de afgelopen jaren. We hebben samen als coöperatie enorm veel bereikt en daar zijn we trots op! Van een idee naar een netwerk waarbij bijna alle woningen binnen onze gemeente een aansluiting hebben op ons glasvezelnetwerk, ook in het buitengebied. Dit succes hebben we aan een hoop mensen te danken, waaronder onze grote groep vrijwilligers en leden die zich blijven inzetten voor het netwerk en de coöperatie. Maar niet alleen de mensen die nu nog actief zijn voor HSLnet hebben veel bijgedragen, ook in de begintijd van HSLnet zijn er veel mensen betrokken geweest. Zo bestaan we nu 10 jaar, maar begon het idee van een glasvezelcoöperatie al een aantal jaar eerder. In dit magazine lees je een reeks interviews met personen die een belangrijke rol hebben binnen HSLnet in de afgelopen 10 jaar en kijken we ook vooruit, naar alles wat we in de toekomst nog hopen te realiseren.

Glasvezel met een ideaal

Jos van Bree - oud wethouder Heeze-Leende

De eerste persoon die we voor dit magazine graag wilden spreken was Jos van Bree, beter bekend als "Mister HSLnet". Jos is op dit moment Burgemeester van Geldrop, maar was in de begintijd van HSLnet wethouder in gemeente Heeze-Leende. We blikken met hem terug op de start van HSLnet.

In 2006-2007 is het eerste idee voor HSLnet binnen de gemeente geboren. Vanuit de ondernemersvereniging Heeze-Leende was er een behoefte in het aanleggen van goede verbindingen naar alle bedrijven en een voorkeur voor glasvezel. Er zijn toen een aantal mensen samengekomen, waaronder Jos vanuit de gemeente, om de mogelijkheden hierin te onderzoeken. Jos: "Al snel kwamen we tot de conclusie dat we als gemeente zelf eigenaar van het netwerk wilden worden. We hebben als groep drie pijlers benoemd waaraan het netwerk moest voldoen: triple play (internet, televisie en telefonie diensten), sociale diensten en later ook het verslimmen van de openbare ruimte."

"Een goede internetverbinding is cruciaal voor de samenleving en een echte nutsvoorziening. De afgelopen jaren hebben we dit natuurlijk heel goed kunnen

ervaren met het thuiswerken vanwege corona. Ook bij de opvang van Oekraïense vluchtelingen is dit de eerste vraag, want via internet kunnen zij contact houden met andere familieleden. We vonden het met ons eigen netwerk vooral belangrijk dat iedereen binnen onze gemeente een verbinding kon krijgen, niet alleen de kernen en de woningen die dicht bij elkaar lagen. Tijdens onze zoektocht hebben we gesproken met diverse partijen die commercieel glasvezel aanleggen om te bekijken wat de mogelijkheden bij deze partijen waren. Al snel bleek dat vooral het triple play principe voorop stond en de sociale diensten en het verslimmen van de samenleving hier geen rol speelde. Ook wilden deze partijen alleen onze kernen aansluiten en zou het buitengebied en de kern Leenderstrijp geen aansluiting krijgen." Een commerciële glasvezelaanlegger heeft als hoofddoel om winst te

maken. Een glasvezelnetwerk heeft per woning een individuele verbinding van een centrale naar de woning. Deze verbinding wordt niet gedeeld, wat betekent dat wanneer de woningen verder uit elkaar staan, er niet kan worden "doorgelust" vanuit de vorige woning. Iedere woning heeft een eigen glasvezel die moet worden aangesloten. De kosten per meter aanleg zijn hoog, waardoor het erg duur is om woningen die verder uit elkaar liggen (zoals in het buitengebied) aan te sluiten op glasvezel. Commerciële partijen focussen zich dus altijd op de kernen, daar waar de woningen dicht op elkaar liggen en de kosten beter in verhouding zijn met de inkomsten die er tegenover staan.

"Omdat wij als gemeente wel wilden dat het glasvezelnetwerk binnen al onze kernen én het buitengebied zou worden aangelegd, en dat er ruimte zou zijn voor

ontwikkeling van andere diensten in een later stadium, was het zelf opzetten van een coöperatie die de aanleg en exploitatie van het netwerk zelf zou voorzien de beste oplossing. Samen met professor Jan Smits van de TU in Eindhoven hebben we de rest van de gemeenteraad weten te overtuigen van dit plan."

"In de omgeving werd er ook enthousiast gereageerd op het opzetten van een coöperatie. Vanuit Geldrop liep er al een hoofdverbinding richting Heeze en Leende die was aangelegd door de Rabobank. Zij hadden een extra loze leiding en waren zo positief over de ontwikkeling van een eigen netwerk, dat zij deze leiding beschikbaar hebben gesteld aan HSLnet voor het aanleggen van de backbone, de hoofdverbinding tussen de wijkcentrales."

"Als gemeente wilden wij een glasvezelnetwerk binnen al onze kernen én het buitengebied"

"Ik kijk positief terug op de startperiode. Het was pittig met de tegenwerking van een aantal commerciële partijen die het niet eens waren met onze keuze om het netwerk zelf aan te leggen, maar toen we eenmaal van start gingen waren er enorm veel "believers". Veel partijen waar we mee samenwerkten, zoals Spitters voor de aanleg en aQuestora voor het signaal, waren vanaf het begin positief en hielpen mee waar zij konden. Ik ben blij dat de afgelopen jaren ook het buitengebied is aangesloten op glasvezel en dat de toekomst open staat voor het ontwikkelen van meer diensten via glasvezel en het verder tot stand brengen van de coöperatieve gedachte waarbij we niet alleen een verbinding leveren maar meer doen voor en in verbinding staan met elkaar."





Lef en doorzetten

Oscar Vink - Directeur HSLnet 2013 - 2015

In de terugblik op de start van HSLnet spraken we Oscar Vink. Oscar was een aantal jaren voor de start van HSLnet directeur van EFX (Eindhoven Fiber Exchange), van waaruit hij betrokken raakte bij HSLnet. Oscar bleef tot 2015 betrokken bij HSLnet als directeur.

Het verhaal van HSLnet start al ver voor de oprichting van de coöperatie en de eerste 'schop in de grond' zoals dat heet wanneer de aanleg officieel wordt gestart. Oscar: "Vanuit EFX was er sinds 2008 veel contact met verschillende spelers in de markt die zich bezighielden met het aanleggen van glasvezel en werd er veel onderzoek gedaan. Een aantal

hoogleraren maakten zich zorgen over de aanleg van glasvezel in Nederland, omdat de aanleg volgens hen niet snel genoeg ging en te commercieel werd ingestoken. Hierdoor werden bijvoorbeeld bepaalde dunbevolkte gebieden niet aangesloten vanwege de hoge kosten die hierbij kwamen kijken."

"We hebben de deuren opengezet voor alle partijen die interesse hadden in het aanleggen van een netwerk binnen onze gemeente. Uiteindelijk bleef alleen de optie over om het zelf te doen."

"Jan Smits, hoogleraar bij de TU/e vond dat dit anders moest. Hij vond dat gemeenten zelf het voortouw konden nemen in de aanleg van glasvezel en zelf moesten gaan ondernemen. Als zij zelf aan het roer staan van deze aanleg bepalen zij ook zelf de spelregels." Er werd gezocht naar gemeenten waar wethouders met lef zaten, later zou blijken waarom. In Jos van Bree vonden zij zo'n wethouder, die vanwege de eigen wens naar een glasvezelnetwerk open stond voor dit contact.

"De insteek was in het begin niet om direct een coöperatie op te starten; het ging er puur om als gemeente een standpunt in te nemen dat een breedbandnetwerk voor hen zo belangrijk was dat zij hier zelf bij aan het roer wilden staan. We hebben de deuren opengezet voor alle partijen die interesse hadden in het aanleggen van een netwerk binnen onze gemeente. Reggefiber (ondertussen overgenomen door KPN) wilde als commerciële partij wel aanleggen, maar alleen binnen de grote kernen en niet in Sterksel, Leenderstrip en het buitengebied. Ziggo wilde ook wel komen, maar voldeed met hun kopernetwerk niet aan onze voorwaarden en bleek onvoldoende toekomstbestendig. Uiteindelijk bleef eigenlijk alleen de optie om het zelf te doen over. En toen begon het pas."

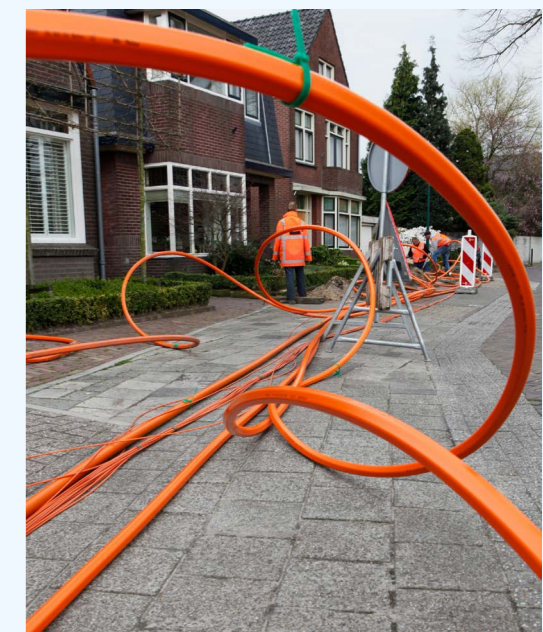
De jaren daarna werden de mogelijkheden om het netwerk zelf

aan te leggen onderzocht, met behulp van een hele groep betrokken mensen. "Het lastigste was de financiering. Wat we deden was nieuw en spannend, dus geldverstrekkers waren niet happig op het financieren van een lening. Daarnaast bleek waarom we een wethouder met lef nodig hadden. Toen de commerciële partijen merkten dat we zonder hen verder gingen voelden zij zich bedreigd. Tot dan toe was de telecommarkt redelijk gesloten en ineens kwam daar een coöperatie tussen die ging doen wat zij deden. Daar waren zij natuurlijk niet blij mee. Dit uitte zich in brieven van advocaten naar de gemeente, maar ook naar de gemeenteraadsleden en wethouders persoonlijk. Via advocaten probeerden zij af te dwingen dat we het netwerk niet zelf mochten aanleggen en dat een gemeente zich niet op mag stellen als partij in een commerciële markt. Als wethouder moet je dan sterk in je schoenen staan om te blijven vechten voor dit idee. Alles bij elkaar heeft dit wel een aantal jaren in beslag genomen."

"Wat we goed hebben gedaan is in die tijd de inwoners van de gemeente betrokken hebben bij alle ontwikkelingen. Zo is bijvoorbeeld de naam HSLnet bedacht door inwoners van de gemeente. Doordat we dit consequent zijn blijven doen in de aanloopfase, was het niet helemaal onbekend meer toen we eenmaal van start

gingen en konden we, met de hulp van alle partners, een vliegende start maken. Het kernteam van vrijwilligers was daarbij van onschatbare waarde."

"De komende jaren zullen we nog meer gaan zien dat een glasvezelnetwerk onmisbaar is. Waar een koperverbinding nu vaak nog wel voldoet, zal dit door het gebruik van meer en intensievere applicaties de komende jaren steeds minder worden. Dan zal de meerwaarde van het netwerk nog beter merkbaar worden en dan is het geweldig en uniek dat dit binnen gemeente Heeze-Leende al helemaal is aangelegd!"



De aanleg van het netwerk

De start, het geld en het vertrouwen

In gesprek met Henk Kerkers

Tijdens de eerste periode van HSLnet werd de hulp ingeschakeld van lokale mensen die vanuit hun expertise iets bij konden dragen aan HSLnet. Henk Kerkers was zo'n expert en is na 10 jaar nog steeds bij HSLnet betrokken. We spraken hem over de startperiode van HSLnet.

De oprichting van HSLnet is begonnen met een initiatiefgroep en een idee. Toen dit idee steeds meer vorm kreeg en de plannen concreter werden, werd duidelijk dat HSLnet een coöperatie zou worden. Omdat Henk veel kennis heeft van coöperaties, werd hij geuraagd om deel te nemen aan deze groep en mee te helpen HSLnet succesvol te maken.

Om de nodige investeringen te kunnen doen, moest er een bepaald bedrag beschikbaar komen. Door een campagne te starten waarbij mensen alvast een abonnement af konden sluiten op diensten, een vraagbundelingstraject zoals dat heet, zou HSLnet gegarandeerd zijn van inkomsten en kon er een lening worden aangegaan voor de aanlegkosten. De aanleg van het netwerk kon doorgang vinden zodra 50% van de inwoners van de kernen mee zou doen en dus een abonnement af zou sluiten.

Henk: "We zijn gestart vanuit vertrouwen. De techniek was bij veel mensen nog onbekend en dat maakte het lastig om mensen mee te krijgen in ons idee. Door de tijd te nemen, uit te leggen wat glasvezel inhoudt en door lokale mensen in te zetten gaven we mensen het vertrouwen om mee te gaan in dit project. In iedere buurt of wijk hadden we een vertegenwoordiger die meehielp om alles uit te leggen aan zijn buurtgenoten en zo mensen kon enthousiasmeren om ook mee te doen. Vooral omdat we ook het buitengebied aan wilden sluiten en we voor een socialer model gingen dan de commerciële partijen, waren veel mensen positief. Door die insteek hebben we uiteindelijk de 50% deelname bereikt."

"We zijn expres gestart met maar één provider: Glashelder. Dit deden we om het overzichtelijk en duidelijk te houden voor alle inwoners. Eén



De naam HSLnet

Toen het idee om een eigen glasvezelnetwerk te starten was geboren, moest dit netwerk natuurlijk een eigen naam krijgen. De naam die werd voorgesteld was "Breedband Heeze-Leende", maar dekte de lading niet helemaal, omdat ons netwerk natuurlijk ook in Leenderstrijp en Sterksel werd aangelegd. Er is toen een wedstrijd uitgeschreven om de naam voor dit netwerk te bedenken. De winnaar is uiteindelijk geworden Heeze, Sterksel, Leende Net – HSLnet.

provider met één scherp aanbod. Dit ging goed, totdat Glashelder tijdens de aanlegperiode failliet ging. Dit veroorzaakte, begrijpelijk, veel rumoer in onze dorpen. Veel mensen zagen HSLnet en Glashelder als één geheel en dachten dus dat ook HSLnet failliet was en het hele project niet door kon gaan. Omdat de contracten waren getekend bij Glashelder en niet bij HSLnet, vervielen die contracten dus en hadden we als HSLnet geen overeenkomst meer met al deze mensen. Een enorm risico, nu de aanleg was gestart en er niet meer het benodigde aantal contracten tegenover de investering stond. De abonnementen van Glashelder zijn toen overgenomen door providers Canal Digitaal, Plinq en TriNed. Gelukkig zijn we de moeilijkheden uit die periode weer te boven gekomen, maar het was lastig de negativiteit die het faillissement van Glashelder had veroorzaakt weer weg te nemen bij mensen."

"De start van HSLnet heb ik meegeemaakt als een leuke en bijzondere tijd. Er waren eigenlijk nog geen vergelijkbare projecten in Nederland, waarbij een gemeente een coöperatie had opgestart om een glasvezelnetwerk aan te leggen. Dat maakte dat we heel veel zelf moesten uitzoeken en ervaren. Tijdens de vraagbundelingsperiode hebben we ook enorm veel lol gehad, vooral toen we met onze brandweerwagens door de dorpen reden om mensen op te roepen zich in te schrijven. In de glasvezelwinkel, eerst naast Kunnen in Heeze en later

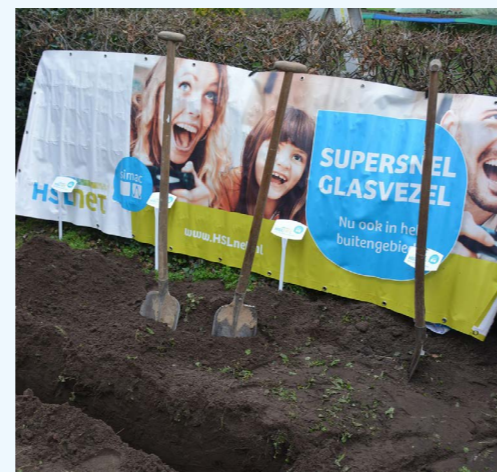
achter het gemeentehuis, hadden we altijd een HSLnet vrijwilliger ter plaatse om mensen te helpen en te adviseren. Ondertussen is fulltime hulp niet meer nodig, maar zit Peter Stas nog iedere woensdag in het Perron om inwoners van onze gemeente te helpen met vragen rondom glasvezel. Dat is natuurlijk super en staat symbool voor de betrokkenheid die veel mensen voelen bij dit netwerk."

"Ondertussen zijn we 10 jaar verder en kan ik heel teureden terugkijken. Eén van de beloften die we sinds het begin hebben gedaan, we gaan ook het buitengebied aansluiten op glasvezel, is de afgelopen jaren gerealiseerd. Een enorme mijlpaal waar ik, zelf wonende in het buitengebied van Sterksel, enorm naar heb uitgekeken en trots op ben!"



Fulltime hulp is nu niet meer nodig

"Ondertussen zijn we 10 jaar verder en kan ik heel teureden terugkijken"



Waarom een coöperatie?

Interview Henk van der Wal

In de aanloop naar het 10-jarig jubileum van HSLnet spreken we verschillende mensen die iets hebben betekend bij de oprichting van HSLnet en de eerste jaren daarna. We hebben al stilgestaan bij waarom de gemeente en een groep betrokkenen zich hard wilden maken, maar waarom er nu precies voor een coöperatie is gekozen en hoe dit juridisch is geregeld, bespreken we in dit interview met Henk van der Wal, juridisch adviseur glasvezelnetwerken.

Toen vanuit de gemeente de wens was uitgesproken om de mogelijkheden van het aanleggen van een glasvezelnetwerk binnen de gemeente te onderzoeken, werd Henk al snel betrokken bij het maken van de plannen: "Door mijn ervaring binnen een aantal andere glasvezelprojecten en in het mee opzetten van EFX (Eindhoven Fiber Exchange) wist de gemeente mij al snel te vinden. Ze waren in de zoektocht naar de juiste vorm voor het netwerk (het stond toen nog niet vast dat het een coöperatie moest worden) vooral benieuwd wat de juridische en financiële risico's en baten waren bij het overwegen van de opties." Henk kwam terecht in een energiek en

betrokken team van mensen, die allemaal hetzelfde doel hadden en bereid waren hier veel tijd en moeite in te steken.

"Ik was vooral bezig met het uitzoeken van alle mogelijkheden en het opstellen van een plan van eisen waar in stond waar een mogelijke partner aan moest voldoen. Financieel wisten we: in de kernen kun je geld verdienen, in het buitengebied gaat er geld bij omdat de aanleg daar veel kostbaarder is. De gemeente wilde echter wel graag dat iedereen hetzelfde zou gaan betalen voor hun verbinding, zodat alle inwoners toegang zouden hebben tot het netwerk. De opbrengsten uit de

kernen konden vervolgens worden gebruikt om de duurdere aansluitingen in het buitengebied te realiseren."

Er werd een aanbesteding uitgegeven waar drie partijen op reageerden. Maar één partij hiervan kon voldoen aan de eisen uit het plan en werd uitgenodigd om verder te praten. Samen met deze partij, Close the Gap (welke ook aan de wieg stond van de oprichting van Onsnet Nueneen) werd gekeken of zij een team konden vormen met bouwbedrijf Heijmans en Ericsson om zo het netwerk aan te leggen en te beheren. Helaas werd hier geen goede oplossing gevonden en begon de zoektocht weer opnieuw.



De aanleg was duidelijk merkbaar



Henk van der Wal

Bij een nieuwe aanbesteding kwamen er geen reacties en ook een nieuwe ronde van gesprekken met eerdergenoemde partners liep toch op niets uit. Close the Gap had al ervaring met het oprichten van een coöperatie en hun kennis hiervan leidde tot de laatste optie: het zelf oprichten van een coöperatie en het aanleggen van een glasvezelnetwerk in eigen beheer.

"Het aanleggen van een glasvezelnetwerk brengt nogal wat risico met zich mee, vooral in de vorm van geld dat geïnvesteerd moet worden voor de aanleg. Om tot een zo goed mogelijk model te komen, is er besloten dat de coöperatie een lening af zou sluiten bij de bank

waar de gemeente garant voor zou staan. Het juridisch eigendom van het netwerk werd vervolgens in een stichting ondergebracht, zodat de gemeente hun risico kon afdekken in het geval dat het de coöperatie toch niet zou lukken om het een succes te maken."

Toen het netwerk in 2017 toch in de problemen kwam en is verkocht aan Simac, werd Henk er weer opnieuw bij gehaald voor advies: "We hebben ook toen weer veel scenario's voorbij laten komen en samen gekeken wat de beste oplossing was. Vanuit het gemeentebestuur was toen al snel duidelijk: met Eric van Schagen (de eigenaar van Simac) hebben we

een goede partij die het beste voorheeft met het netwerk. Er was direct vertrouwen dat dit goed zou gaan en dat blijkt na al die jaren gelukkig nog steeds terecht!"

Wat Henk het meeste is bijgebleven aan de beginperiode van HSLnet? "Het was vanaf het begin echt iets van alle dorpen en de gemeenschap samen. Het was een samenspel en iedereen deed mee, zowel de kernen als het buitengebied. Er zaten mensen met verschillende kwaliteiten en iedereen droeg iets bij en ging er voor!"

Vallen, doorstart, overname

Van startup naar professionalisering

Interview Ed Heuts en Harry Roumen

We hebben al uitgebreid stilgestaan bij het oprichten van de coöperatie en alles wat daaraan voorafging. In dit interview spreken we Ed Heuts (oud directeur van HSLnet) en Harry Roumen (oud voorzitter Raad van beheer van HSLnet) over hun tijd in de beginjaren van HSLnet en richting de overname van het netwerk door Simac.

Het faillissement van provider Glashelder was een flinke domper op het succes van HSLnet in de startfase. De contracten die bewoners hadden afgesloten tijdens de vraagbundelingsperiode, waren afgesloten met Glashelder en niet met HSLnet. Harry: "Al deze leden waren we juridisch gezien dus kwijt. Niet alleen was het vervelend dat al deze mensen een nieuw contract moesten afsluiten bij een nog nieuw te vinden partij, het heeft ook veel negatieve invloed gehad op het vertrouwen in HSLnet. Toen we dus eenmaal nieuwe providers hadden gevonden in Plinq en TriNed wilde ook lang niet iedereen weer opnieuw een abonnement afsluiten."

Ed: "Tijdens de vraagbundeling was er voldoende interesse in een glasvezelaansluiting en hadden we voldoende contracten afgesloten om een lening af te sluiten voor de aanleg van het netwerk. Provider Glashelder viel pas om toen we al aan het aanleggen waren en de kosten dus al werden gemaakt. Er stond nu alleen niet voldoende omzet meer tegenover, wat HSLnet in een lastige financiële positie bracht. Want niet alleen de cijfers bleven achter, ook de obligatiehouders zouden niet meer de 7% rendement kunnen behalen die hen eerder was beloofd en was voorgerekend."

Er dreigde een faillissement voor de coöperatie en er werd gekeken naar mogelijkheden om dit af te wenden. Een eerste keuze was om het buitengebied niet direct maar pas later aan te sluiten, zodat de kosten van de aanleg minder hoog zouden zijn. Het aansluiten van het buitengebied was en bleef echter wel een harde eis van alle mensen binnen HSLnet. Harry was hard op zoek naar andere manieren om HSLnet te financieren: "We hebben opnieuw gesproken met commerciële partijen om het netwerk over te nemen, maar omdat dan het buitengebied alsnog niet zou worden aangesloten hebben we dit niet



"We hebben opnieuw gesproken met commerciële partijen om het netwerk over te nemen, maar omdat dan het buitengebied alsnog niet zou worden aangesloten hebben we dit niet gedaan."

Ed Heuts

gedaan. Vanuit mijn werk bij de TU/e had ik contact met Eric van Schagen, directeur van Simac. Hij vond het idee achter HSLnet en de coöperatie een mooi project en vond het zonde als dit verloren zou gaan. Uiteindelijk is net op het nippertje de overeenkomst met Simac rondgekomen en heeft Simac de financiering achter HSLnet overgenomen begin 2017."

Maar ook de overname van het netwerk door Simac was niet zomaar gedaan, alle 140 obligatiehouders moesten ook akkoord gaan met dit voorstel. "En dat terwijl hun beloofde rendement flink naar beneden werd bijgesteld. Het was dus spannend of zij allemaal akkoord zouden gaan met deze nieuwe voorwaarden. Gelukkig ging iedereen akkoord en konden we een nieuwe start maken. Voor Eric zijn de obligatiehouders van HSLnet erg belangrijk en worden zij nog steeds meegenomen bij het maken van belangrijke beslissingen."

Op de vraag of zij nog een leuke anekdote hadden over hun tijd bij HSLnet zei Ed: "Vlak na de overname van HSLnet zijn er een aantal contracten van Glashelder overgenomen door Canal Digital, de bekende schotelpartij die ook diensten wilde gaan leveren over glasvezel. Zij waren hier echter technisch nog helemaal niet klaar voor en wisten zelf intern niet eens dat de diensten die een monteur kwam installeren via glasvezel zouden lopen. Zo zijn er diverse keren monteurs op bezoek gekomen bij mensen met een schotel en de opdracht om deze te installeren!" Korte tijd later zijn deze abonnementen overgegaan naar VAIBR, die gelukkig wel diensten kon leveren via glasvezel."



Harry Roumen

Alles onder één dak of gescheiden lagen?

Interview Jan Herps

Ook de technische inrichting van de coöperatie was een belangrijk punt tijdens de opstart van HSLnet. Over dit onderwerp spreken we met Jan Herps, ondertussen gepensioneerd, maar een aantal jaren geleden oprichter van aQuestora en vanaf het begin betrokken bij HSLnet.

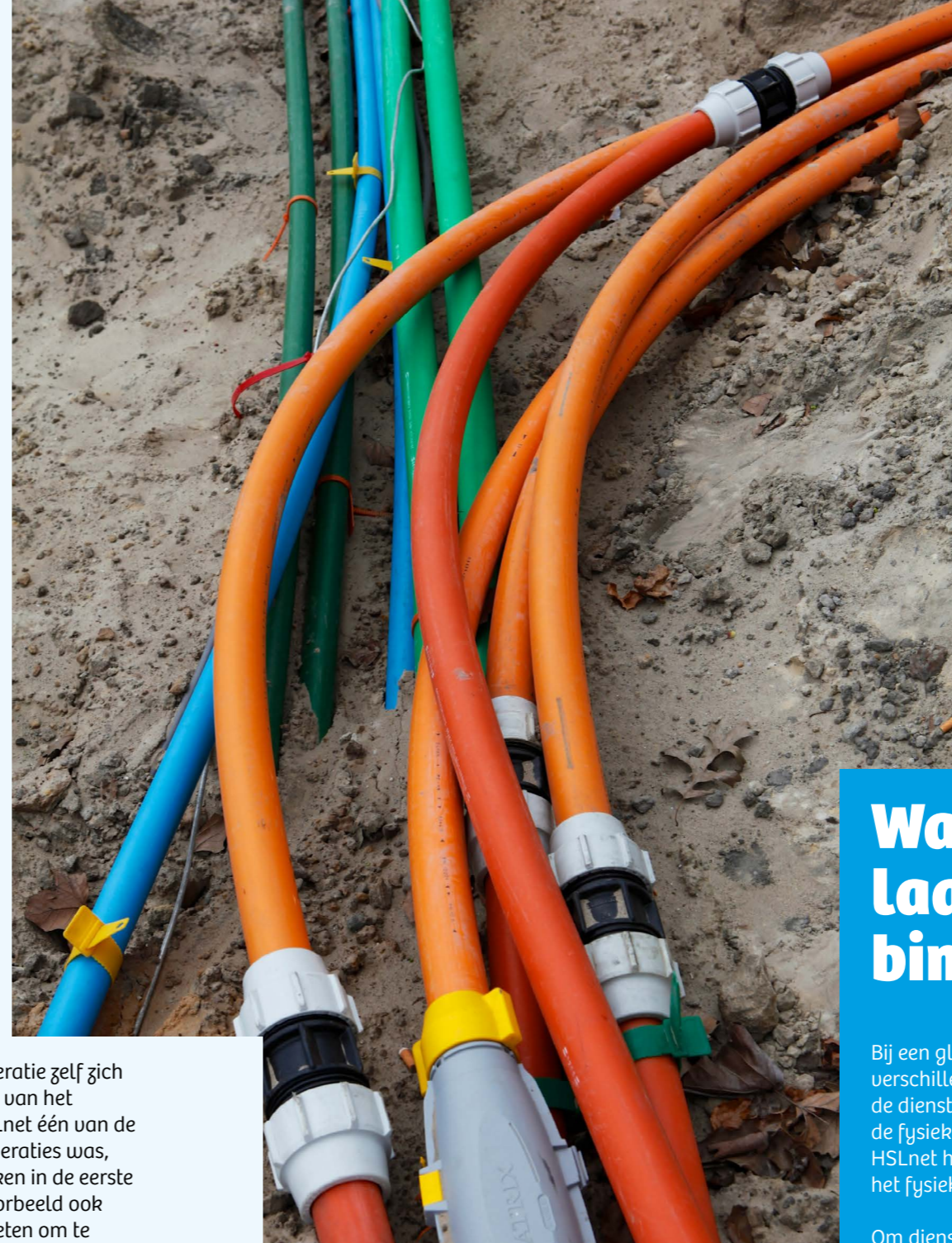
Jan was ten tijde van de eerste gesprekken over het aanleggen van een glasvezelnetwerk in Heeze-Leende directeur van NEM Eindhoven, de partij die verantwoordelijk was voor de eerste glasvezelaansluitingen in Eindhoven. In zijn werk kwam hij tegen dat laag 1 en laag 2 binnen een glasvezelnetwerk vaak werden (en nog steeds worden) beheerd door dezelfde partij.

Omdat een glasvezelnetwerk wettelijk een open netwerk moet zijn, wat betekent dat alle providers diensten moeten kunnen leveren over dit netwerk, is het hebben van een onafhankelijke partij tussen de eigenaar van het netwerk en de providers geen gek idee volgens Jan: "Ik kwam dit vaker tegen in mijn werk en vond

het vreemd. Met het oog op onafhankelijke netwerken en coöperaties was een onafhankelijke partij die de belichting op een netwerk verzorgt nodig. Ik heb dit idee besproken met Eric van Schagen en hij deelde mijn mening. Met zijn hulp ben ik toen aQuestora begonnen."

Toen de vorm van HSLnet werd onderzocht, werd Jan door Oscar Vinck benaderd om te bekijken of aQuestora wellicht een partner kon worden in het consortium dat toen werd gezien als mogelijke invulling. Het eerste consortium is er niet gekomen, maar een tweede wel. Jan: "Toen werd besloten dat HSLnet een coöperatie zou worden, was er nog steeds behoefte aan een partij die laag 2 kon verzorgen. Door dit bij aQuestora neer te

leggen, kon de coöperatie zelf zich richten op de aanleg van het netwerk. Omdat HSLnet één van de eerste glasvezelcoöperaties was, was ik nauw betrokken in de eerste periode. Ik heb bijvoorbeeld ook zelf in de winkel gezeten om te helpen abonnementen te verzamelen. Het was mooi om te zien dat iedereen zo enthousiast en betrokken was bij dit initiatief. Dat is ook de reden dat HSLnet een succes is geworden. De hechte gemeenschap die zich samen heeft ingezet voor de oprichting en het behoud van deze coöperatie!"



Jan Herps (l)

Wat betekent laag 1 en laag 2 binnen glasvezel?

Bij een glasvezelverbinding onderscheiden we 3 verschillende lagen: de glasvezel zelf, de belichting en de diensten. De mantelbuis met een glasvezel erin, dus de fysieke glasvezelkabel is laag 1. In het geval van HSLnet heeft HSLnet deze aangelegd en is eigenaar van het fysieke netwerk in de grond.

Om diensten te kunnen leveren, moet deze glasvezelkabel ook "licht" hebben; er moet een signaal worden verstuurd via de glasvezelkabel. Deze actieve laag is laag 2. In het geval van HSLnet wordt dit beheerd door aQuestora. Laag 3 is de dienstenlaag en bestaat uit het verzenden van diensten over het signaal. Dit zijn de providers die je het abonnement leveren. Zij maken gebruik van de apparatuur van laag 2 om hun diensten bij jou te bezorgen.

Vraagbundeling

De wens van de inwoners

Interview Janus Scheepers

Als coöperatie heeft HSLnet een ledenraad waarin de belangen van alle leden worden behartigd. In dit interview spreken we met Janus Scheepers, voorzitter van de Raad van Commissarissen en van de ledenraad van HSLnet. Janus vertelt graag over hoe hij bij HSLnet betrokken is geraakt en hoe hij de toekomst van HSLnet ziet.

Toen eenmaal was besloten dat HSLnet een coöperatie zou worden, is er eerst gestart met de vraagbundeling. Door middel van een vooraanmelding konden mensen aangeven een aansluiting op glasvezel te willen hebben en een abonnement af te willen sluiten voor diensten. Toen de vraagbundeling op het einde liep en de daadwerkelijke aanleg van het netwerk georganiseerd moest worden, werd de coöperatie pas echt opgestart. Janus: "Ik had veel ervaring met het opzetten en runnen van een coöperatie en werd daarom bij deze groep betrokken. Er zat veel enthousiasme en idealisme bij alle betrokkenen, maar het opstarten van een coöperatie vraagt ook om zakelijk en financieel inzicht, iets dat wij als

groep konden toevoegen. In de beginperiode moest er worden nagedacht over eigendom en juridische zaken, maar ook de financiën en leningen moesten worden geregeld en natuurlijk de overeenkomsten met de aannemers die het netwerk zouden gaan aanleggen. Een ideaal is mooi, maar het ideaal moest toen worden vertaald naar een echt bedrijf".

In de beginperiode van HSLnet is altijd beloofd dat alle kernen inclusief het buitengebied onder dezelfde omstandigheden zouden worden aangesloten. Dit bleef een speerpunt, tot provider Glashelder failliet ging en een groot deel van de aanmeldingscontracten verloren gingen. Mensen moesten

opnieuw een abonnement afsluiten en een flink deel had hierdoor het vertrouwen verloren en wilde niet opnieuw ja zeggen tegen glasvezel. "Onze financiële berekeningen zijn uitgegaan van het aantal aanmeldingen dat we hadden tijdens de vraagbundeling. Toen daar een deel van wegviel, werd het financiële plaatje ineens anders. Wat we hadden beloofd konden we helaas niet direct meer waarmaken. De kernen Leenderstrip en Sterksel werden nog wel aangelegd, terwijl deze kernen relatief meer geld kostten dan de grotere dorpskernen en minder opbrachten. Dit alles bracht HSLnet in financiële problemen."

Binnen de coöperatie bleef het idee dat zo veel mogelijk woningen, dus

ook het buitengebied, aangesloten moesten worden onder dezelfde condities van de kernen bestaan. Daarom is Janus ook toen betrokken gebleven: "Ik geloof in het idee en de doelstelling van HSLnet en ik wilde me hard maken om hier toch voor te blijven vechten. Gelukkig hebben we een tijd geleden het buitengebied toch aan kunnen sluiten. Ook nu weer samen met de bewoners van het buitengebied een deel van de kosten hebben voorgefinancierd in de vorm van een eenmalige of maandelijkse betaling, konden we ook daar gaan aanleggen. De rest van de kosten konden worden betaald vanuit een gezonde exploitatie en financiering. Ook de overname door Simac heeft gezorgd voor de nodige financiële



stabiliteit. De ledenraad heeft ondertussen een voorstel aangenomen waarmee deze voorfinanciering gefaseerd wordt terugbetaald aan die abonnees, waardoor over een aantal jaren iedereen dezelfde kosten heeft voor hun aansluiting, buitengebied of kern."

Janus kijkt ook graag vooruit naar de toekomst van HSLnet: "We hebben gekozen voor kwaliteit bij de aanleg: iedere woning heeft een aansluiting en percelen die tijdens de aanleg al een woonbestemming hadden kregen alvast een rolletje op de erfgrens zodat deze later alsnog aangesloten kon worden. Ook heeft iedere woning twee vezels, waardoor in de toekomst ook andere diensten via glasvezel kunnen worden aangeboden. We zijn trots op het netwerk dat er nu ligt en alle mensen die erbij betrokken zijn en zijn geweest. Het kernwoord van HSLnet is "samen". Als gemeenschap hebben we HSLnet echt samen opgebouwd en het netwerk gerealiseerd. Dat is ook de reden dat onze samenwerking met Simac zo goed loopt,

Simac heeft met Eric van Schagen "samen dienstbaar zijn voor de gemeenschap" ook hoog in het vaandel staan."

"Samen dienstbaar voor de gemeenschap"

"Voor de toekomst wil ik HSLnet financieel sterk houden en verder uitbouwen. Zodat we op den duur zelfstandig als coöperatie verder kunnen en de opbrengsten van onze coöperatie weer kunnen worden ingezet voor de gemeenschap. Ook wil ik graag iedereen bedanken die op enig moment aan HSLnet heeft meegeholpen, ook de mensen die niet langer actief zijn. Dankzij jullie zijn we zo ver gekomen. Ik hoop dat we in een volgende fase nog verder samen kunnen optrekken en HSLnet zo verder kunnen laten groeien."

Echt collectief eigenaarschap

Interview Eric Schagen

De afgelopen jaren is Simac een belangrijke partner van HSLnet geweest. Waarom Simac betrokken is geraakt bij HSLnet bespreken we met Eric van Schagen, CEO van Simac. Simac heeft HSLnet in 2017 geholpen verder te kunnen gaan en verzorgt het dagelijkse bestuur en management van de coöperatie.

Mede door het faillissement van provider Glashelder en de abonnees die zich daardoor terugtrokken (waar we in eerdere interviews al over hebben gesproken) kwam HSLnet in 2016 in een financieel zeer moeilijke positie. Er werden kosten gemaakt die waren gebaseerd op een bepaald aantal abonnementen dat zou worden afgenomen, maar in werkelijkheid waren dit er stukken minder. Dit alles zorgde er voor dat HSLnet het in de jaren die volgden financieel steeds zwaarder kreeg. Eric: "Er moest toen een oplossing komen. Harry Roumen en ik kenden elkaar al langer vanuit de TU Eindhoven en hij benaderde mij met de vraag of ik kon helpen. Het alternatief was dat HSLnet in de handen van grotere commerciële partijen zou vallen en dat wilde niemand. Ik vond het een mooi initiatief en vond het zonde als dit verloren zou gaan."

Toen Eric zich boog over de financiële kant van HSLnet bleek ook dat de situatie op dat moment niet rendabel was: "Er werden hele hoge rentepercentages gegeven op de leningen en obligaties, van wel 7%. Dat was niet meer op te brengen in een tijd dat er eigenlijk 0% rente werd gegeven door banken. De lening bij de bank was tegen hoge tarieven aangegaan mede door de kosten van de gemeentegarantie. Deze leningen hebben we overgesloten naar veel lagere percentages, waarbij wij als Simac garant staan voor de lening. We hebben het financieel een stuk minder ingewikkeld gemaakt."

Belangrijk in het overnametraject waren volgens Eric de obligatiehouders: "Zij zouden ineens veel minder rente ontvangen over hun obligaties. Maar aan de andere kant was het alternatief dat HSLnet verkocht zou worden, waardoor de obligaties



Eric van Schagen

waarschijnlijk waardeloos zouden zijn geworden. Gelukkig gingen bijna alle obligatiehouders mee in ons voorstel en kon HSLnet blijven bestaan. Een enkele obligatiehouder die niet akkoord wilde gaan kon dit aangeven. Die obligaties heb ik persoonlijk overgekocht, zodat we toch verder konden. Ik had vertrouwen in HSLnet en het idee achter de coöperatie, waardoor ik graag wilde helpen."

Toen Simac aan het roer van HSLnet kwam werden er direct plannen gemaakt: "We hebben vanaf het begin drie doelen gehad: de kwaliteit van het netwerk verbeteren, daarin zijn we geslaagd, vervolgens het buitengebied aansluiten, dat is ook gelukt en tenslotte voor de toekomst kijken naar de mogelijkheden van meer diensten die over het netwerk geleverd kunnen worden. De basis

van HSLnet was en is nog steeds: glasvezel voor iedereen. Het is een essentiële dienst voor alle inwoners van Heeze-Leende."

Ook de toekomst van HSLnet ziet Eric rooskleurig: "HSLnet is één van de weinige netwerken van Nederland in eigendom van de leden die er gebruik van maken, een unieke situatie. Op dit moment zijn de grote investeringen gedaan en ligt het netwerk in de grond. De komende jaren kan er dus worden gefocust op het verder terugbrengen van de leningen, waardoor de coöperatie straks hopelijk helemaal zelf, schuldenrij, eigenaar is van het netwerk en wij als Simac niet meer nodig zijn. Er gaan momenten komen dat er aanbiedingen worden gedaan om het netwerk te kopen, maar ik zou graag willen zeggen: doe het niet! Je kunt met de coöperatie veel goede dingen terug

gaan brengen naar de gemeenschap, iets waar je nog jarenlang plezier van kunt hebben. En we worden in vergelijking met de concurrentie steeds goedkoper terwijl we het snelste netwerk hebben. Probeer dit in stand te houden!"

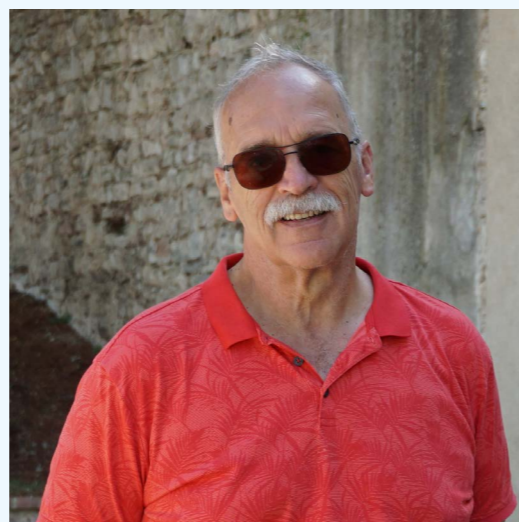
Een laatste vraag aan Eric: Wat schiet Simac op met deze regeling en het eigenaarschap van het netwerk? Eric: "Als Simac brengt het ons eigenlijk weinig. Maar ik kan het gewoon niet hebben dat iets wat goed is verdwijnt. We zijn in de positie, dus we helpen. Zonder addertjes onder het gras. Iets wat zelfs de journalisten in de tijd van de overname niet wilden geloven. Maar ik ben tevreden als HSLnet straks financieel gezond op eigen benen kan staan en de gemeenschap een hoop goeds kan brengen."



Overname door Simac

HSLnet is één van de weinige netwerken van Nederland in eigendom van de leden die er gebruik van maken, een unieke situatie

Aandacht voor de kwaliteit van het netwerk



Mari van Os

Interview Mari van Os

Sinds Simac in 2017 het dagelijkse bestuur van HSLnet overnam, werd er ook een nieuwe directeur aangesteld: Mari van Os. We spraken hem over de periode rond de overname en zijn plannen voor de toekomst.

Mari was al werkzaam bij Simac toen Eric van Schagen hem vroeg om deel te nemen aan de gesprekken tussen Simac, HSLnet en gemeente Heeze-Leende rondom de overname van het netwerk. Mari: "Het bestuur van HSLnet lag daarvoor bij de gemeente, maar de toenmalige medewerkers van de gemeente konden na de overname hun rol niet meer blijven vervullen. Eric is toen op zoek gegaan naar een bestuurder vanuit Simac en heeft zo mij geraagd voor deze positie."

"Vanaf het begin na de overname waren er een paar doelstellingen: de

interne structuur verbeteren en natuurlijk was de financiële positie veranderd door de herfinanciering. Daarnaast hebben we aandacht besteed aan de kwaliteit van het netwerk. In het begin kon ik dit werk naast mijn bestaande functie binnen Simac oppakken, maar al snel kwam de vraag voor het aanleggen van het buitengebied en toen werd het fulltime."

Het aansluiten van het buitengebied was een belofte die nog stond vanuit de vraagbundelingsperiode. Zowel de gemeente als Simac vonden het belangrijk om deze belofte alsnog

waar te maken, ook al was dit financieel een uitdaging. "De gemeente vroeg ons tijdens de overname al om alsnog het buitengebied aan te sluiten op glasvezel. Dit was een doel dat wij ook al sinds de start voor ogen hadden en dus zijn we op zoek gegaan naar de mogelijkheden om dit te realiseren. Geld lenen voor de aanleg was op dat moment duur en de financiële positie van HSLnet was lastig. In een samenwerking met de gemeente is er een lening gekomen met gunstige voorwaarden waarbij Simac garant staat. Hierdoor hadden we de ruimte om ook het buitengebied aan te leggen. De inwoners van deze gebieden hebben ook geholpen met de financiering: doordat zij een eigen bijdrage hebben gedaan voor de aansluitkosten konden we de financiering rond krijgen. Op dit moment liggen de plannen klaar om ook deze kosten weer terug te betalen aan de bewoners, zodat uiteindelijk iedereen onder dezelfde voorwaarden een aansluiting heeft."

Over de huidige invulling van het eigenaarschap van HSLnet legt Mari uit: "HSLnet bestaat uit een coöperatie

en een stichting. Het juridische eigendom van het glasvezelnetwerk ligt bij de stichting. De coöperatie heeft vervolgens het exploitatierecht en daarmee de winsten en verliezen. Simac staat op dit moment garant voor de financiering, waarbij is afgesproken dat verliezen worden opgevangen door Simac, maar winsten naar de coöperatie gaan. Gelukkig is HSLnet de laatste jaren financieel in een veel betere positie gekomen, waardoor er geen redenen zijn om over verliezen na te denken.

Op dit moment lossen we maandelijks veel van de leningen af, maar over een aantal jaar zijn deze leningen afgelost en kan de coöperatie op eigen benen staan. Hiermee kan het de gemeenschap heel veel goeds brengen: het geld wat dan beschikbaar komt kan dan worden ingezet voor allerlei doelen binnen de gemeenschap. Ik hoop dan ook dat wanneer Simac zich terugtrekt uit de coöperatie, deze zelfstandig blijft bestaan. Alleen zo kan HSLnet voor de gemeenschap gaan werken en zal al het harde werk van de afgelopen jaren worden beloond!"

"Op dit moment liggen de plannen klaar om ook de kosten voor de aanleg in het buitengebied terug te betalen aan de bewoners"





Nawoord

Namens HSLnet bedanken we graag iedereen die de afgelopen jaren iets betekent heeft voor HSLnet. Als vrijwilliger, lid van de ledenraad of in een andere rol. Samen hebben we HSLnet opgericht en groot gemaakt en we kunnen dan ook samen trots zijn op wat we hebben bereikt! We hopen de komende jaren nog verder te kunnen groeien en mooie voorzieningen te kunnen realiseren voor onze leden.

Op naar de volgende 10 jaar!

HSLnet biedt verschillende glasvezelpakketten aan voor telefonie, tv en internet. Bekijk het specifieke aanbod op de website.

www.HSLnet.nl

HSLnet 10 JAAR