



# NIEUWSBRIEF

nieuwsbrief van het burgerinitiatief voor een glasvezel  
netwerk in Westerveld.

Jaargang 4 no 1 26 januari 2017

## Een nieuwjaar met perspectief

De feestdagen liggen al weer even achter ons. Velen zijn met goede voornemens en nieuwe (of uitgestelde) plannen aan de slag gegaan. Voor Westerveld op Glas wordt 2017 het jaar van de waarheid. We willen op korte termijn de aanleg van het eigen glasvezelnetwerk starten. Uiteraard zullen wij tijdig op de hoogte brengen van de eerste 'glasschep' in de grond. We willen dit moment namelijk niet ongemerkt voorbij laten gaan. Voor alle betrokkenen zal het een bijzonder moment zijn en een markering van 5 jaar hard werken. Tot die tijd zal er wel nog even flink gebuffeld moeten worden om de door ons gestelde doelen te kunnen halen. Wij houden u op de hoogte via deze nieuwsbrief maar natuurlijk ook via facebook, twitter, website en diverse andere media.

## Financiën

Zoals we al in eerdere nieuwsbrieven hebben bericht gaat veel tijd zitten in het maken van een financieel sluitend bedrijfsplan. Van belang is daarbij dat alle kostenposten worden meegenomen. Bij projecten om ons heen zien we dat er met leveranciers onvoldoende of slechte afspraken zijn gemaakt. Dit leidt in veel gevallen tot kostenverhoging. Deze kostenverhoging kan zelfs zo fors uitpakken dat voortgang van een project in gevaar komt. Dit is dan ook de reden dat wij voor een geheel andere aanpak hebben gekozen. Wij hebben aan leveranciers gevraagd ons offerten te sturen met vaste prijzen. Dit betekent dat er later niet nog extra gefactureerd kan worden en tegenvallers tot het minimum zijn beperkt. Het krijgen van een dergelijke offerte kost alle betrokken partijen veel tijd. De uitgangspunten en het gewenste resultaat en/of kwaliteit moeten vooraf goed afgesproken zijn. We zijn dan ook erg blij dat de op het project betrokken aannemer de definitieve offerte heeft

kunnen afgeven. De inhoudelijke gesprekken gingen niet alleen over prijs maar ook over innovatieve technieken die tot kostenbesparing leiden. Hiermee werd voor ons nogmaals bevestigd dat de door ons vooraf geformuleerde selectiecriteria voor de keuze van een aannemer ruim voldoende worden ingevuld. Inmiddels zijn we ook in het bezit van de definitieve prijzen van de aan te schaffen apparatuur. Ook hier is gebleken dat veelvuldig overleg leidt tot slimmere en betere keuzes die in een aantal gevallen ook tot kostenbesparing kan leiden. Het mag duidelijk zijn dat we zeer tevreden zijn over de samenwerking met de door ons gekozen partners.

## Financiering

In eerdere nieuwsbrieven hebben we al aangegeven in gesprek te zijn voor financiering met zowel de provincie als de bank. Vanuit beiden is de wens uitgesproken voor een zo concreet mogelijk bedrijfsplan op basis van vaste offerten. Aan deze wens kunnen wij op dit moment tegemoet komen. Het hiervoor beschreven traject met leveranciers was hiervan een onderdeel. Vrijdag 27 januari 2017 hebben we dan ook weer een vervolggesprek met de provincie om het financiële deel van ons bedrijfsplan te presenteren en nader toe te lichten. Op korte termijn verwachten we ook een vergelijkbaar gesprek met de bank te kunnen hebben.

Ondertussen zijn we met de gemeente in gesprek over verlaging van kosten (de degeneratiekosten) die de gemeente in rekening moet brengen volgens de huidige regelgeving. Door de omvang van het project nemen deze kosten namelijk tussen de 5 en 10% van de totale aanlegkosten voor hun rekening.

## Abonnementen

Het aantal abonnementen stijgt nog steeds. Dat is goed nieuws. Nieuwe abonnementen zijn natuurlijk van harte welkom. Kijk op [Plinq.nl](http://Plinq.nl) voor informatie.