

Aanvang 20:00, Basisschool NSV2, Lamastraat 67

**Aanwezig**

41 deelnemers, 1 afmelding

Bestuursleden aanwezig: Jean Popma (voorzitter), Esther Makaay (secretaris), Boudewijn Nederkoorn (penningmeester), Kathinka Droogleeveer-Fortuyn (bestuurslid)

**AGENDA**

1. **Opening door de voorzitter**
  2. **Deelnemersvergadering van 21 mei 2015**
  3. **Jaarverslag 2015 en Jaarrekening 2015**
  4. **Ontwikkelingen in het landschap van telecomproviders**
  5. **Onderhandeling met KPN/Reggefiber over de maximalisatie van tarieven**
- Pauze
6. **Samenstelling bestuur**
  7. **Jaarplan en begroting 2016**
  8. **Rondvraag**
  9. **Sluiting**

Bijgevoegde stukken zijn voorafgaand aan de vergadering via de [website van Glazenkamp](#) beschikbaar gesteld:

- Verslag van de vorige deelnemersvergadering
- Jaarverslag 2015
- Jaarrekening 2015 en verklaring kascommissie
- Bestuurskandidaten 2016
- Jaarplan 2016
- Begroting 2016

**1. OPENING DOOR DE VOORZITTER**

---

Jean heet als voorzitter iedereen welkom op basisschool NSV2, wat tevens de locatie is van het Glazenkamp Honk op zaterdag. Hij stelt vast dat het quorum voor aanwezig deelnemers voor de ledenvergadering wederom gehaald is. Dit staat op 2% van de geregistreerde deelnemers. Het is dus mogelijk om te stemmen over voorgelegde besluiten, die daarmee geldig zijn. De agenda wordt doorgenomen.

**2. DEELNEMERSVERGADERING VAN 21 MEI 2015**

---

Er zijn geen opmerkingen over het verslag, waarmee dit definitief vastgesteld wordt.

**3. JAARVERSLAG 2015 EN JAARREKENING 2015**

---

Esther bespreekt de hoogtepunten uit het jaarverslag 2015: de grootschalige migratie van XMS naar Telfort is goed verlopen en heeft door intensieve onderhandelingen van Glazenkamp bijzondere kortingen en passende oplossingen opgeleverd. De derde GlazenkampKrant is een succes geweest en heeft veel positieve reacties opgeleverd. Er is een eigen deelnemersadministratie opgezet, waarvoor eind 2015 ongeveer een derde van alle woningen met een glasvezelabonnement zich hadden aangemeld. Het Honk werd goed bezocht en vooral ten tijde van de migratie van XMS naar Telfort was het erg druk. Ook via de e-mailvraagbaak [info@glazenkamp.nl](mailto:info@glazenkamp.nl) zijn veel deelnemers hierbij geholpen. Er is een straatenquête uitgevoerd onder deelnemers in vijf straten en er zijn verschillende themabijeenkomsten georganiseerd die goed gewaardeerd werden. In samenwerking met de wijkagent is er een wijkalarmering opgezet waarbinnen inmiddels 14 groepen actief zijn.

Boudewijn bespreekt de jaarrekening 2015. Dit was financieel gezien het laatste glorieuze jaar, omdat het de laatste periode was waarin Glazenkamp voor de materiële kosten van haar vrijwilligersactiviteiten een financiële bijdrage ontving van Telfort (voorheen XMS). Het bestuur heeft daarom besloten dat, zolang er geen zekerheid bestaat over een nieuwe inkomstenbron, er een terughoudend uitgavenbeleid wordt gevoerd. Er zijn goede reservers opgebouwd en ook het positieve resultaat van €9.500,- over 2015 wordt in de reservepot gestopt. Mochten er de komende jaren geen inkomsten meer zijn, dan kunnen we onze structurele activiteiten nog voor een jaar of 10 voortzetten. Maar dat is wel een heel sombere gedachtengang en zo somber zijn we natuurlijk niet.

Toelichting op specifieke onderdelen: De vaste kosten zijn vergelijkbaar met andere jaren. We zien dat er nauwelijks meer inkomsten uit rente zijn. Op de balans wordt duidelijk dat onze internetrekening met €4.000,- is gegroeid. Er is een deel al eerder gereserveerd voor voorziene onderdelen (juridische kosten, kinderboerderij, POC). En er staat nog ruim €5.000,- open aan vorderingen - dat is een rekening die we aan Telfort hadden gestuurd en die eind 2015 nog niet betaald was (maar inmiddels wel).

De kascommissie bestaande uit Robert Manning en Hans Wolters hebben de financiële administratie en de kas uitgebreid gecontroleerd en goedgekeurd, met complimenten voor Luud Roos die dat de administratie ook dit jaar weer heeft uitgevoerd en voor de penningmeester.

De voorzitter vraagt de vergadering om, mede op basis van het verslag van de kascommissie, in te stemmen met de jaarrekening 2015 en het jaarverslag 2015. Deze worden met algemene stemmen goedgekeurd.

#### **4. ONTWIKKELINGEN IN HET LANDSCHAP VAN TELECOMPROVIDERS**

---

Hoewel het grootste deel van onze deelnemers ooit begonnen is met een glasvezelabonnement bij XMS en daarna is overgegaan naar Telfort, krijgen steeds meer andere providers ook voet aan de grond in onze wijk. Sinds begin van dit jaar heeft Glazenkamp geen andere formele band meer met Telfort dan het waarborgen dat de e-mailadressen die eindigen op @glazenkamp.net gebruikt kunnen blijven worden.

Vanwege privacy-regelgeving staan providers geen klantgegevens meer af en dat vinden we een goede ontwikkeling. Maar daardoor is het bij ons onbekend hoeveel aansluitingen er precies zijn en via welke providers. We horen wel dat mensen overstappen (via het Honk en de e-mailvraagbaak). Er zijn verschillende partijen met verschillende abonnementen, waarbij ook steeds meer capaciteit geboden wordt. XS4All biedt bijvoorbeeld 500 Mb en Vodafone is zichtbaar actief aan het werven in de wijk.




Het gaat allemaal wel over totaalpakketten (internet, televisie en telefonie) waarbij het onderscheid voornamelijk zit in het televisie-aanbod. Van oudsher konden klanten bij XMS en Telfort ook analoge televisie krijgen. Dat is een techniek die gaat verdwijnen en geen enkele partij levert dit nu nog aan nieuwe klanten. Deelnemers die nu bij Telfort zitten (en van XMS afkomen), houden deze optie voorlopig nog wel. We verwachten dat dit uiteindelijk een keer ophoudt, maar hebben nog geen concrete signalen gekregen dat dat gaat gebeuren.

Ziggo, UPC en Vodafone zijn gefuseerd tot één organisatie. Het is onduidelijk wat dit in de toekomst gaat betekenen. Ziggo en UPC leveren diensten via de kabel en niet over glas, waar Vodafone nu nog via glasvezel abonnementen levert. Mogelijk zullen bestaande Vodafone klanten in de toekomst worden verleid of gedwongen om over te stappen naar de kabel.

Het maakt Glazenkamp overigens niet uit bij welke provider je aangesloten bent! Dat is vrije keuze. Wij zijn voorstander van keuzevrijheid, want dan is er concurrentie en dat houdt doorgaans tarieven in bedwang. Waar we wel zorgen over hebben is dat momenteel vrijwel alle partijen over glasvezel gebruik maken van KPN als achterliggende partij (en de meeste partijen zijn eigendom van KPN), waardoor er geen sprake is van echte

concurrentie. En KPN investeert voorlopig niet substantieel meer in glas. De enige investeringen in glasvezel die we zien zijn her en der een aantal nieuwbouwwijken.

Aan de hand van een aantal slides worden de trends en ontwikkelingen geschetst over de afgelopen 10 jaar.

<b>10 jaar geleden (2006)</b>			
Type Kabel	Telefoonkabel	Televisiekabel	Glasvezelkabel 1
			
Eigenaar:	KPN	UPC	GlazenKamp Demo
Dekking:	100%	100%	1% (22 woningen)
Marktaandeel:	80%	100%	1%
Providers:	Alle ADSL-providers	Enkel UPC	GlazenKamp
Diensten:	Internet Telefonie	Internet Analoge radio/TV Digitale radio/TV Telefonie	Internet
Max Snelheid: (down / up)	10 / 1 Mb	20 / 2 Mb	100 / 100 Mb

<b>7 jaar geleden</b>			
Type Kabel	Telefoonkabel	Televisiekabel	Glasvezelkabel 2
Eigenaar:	KPN	UPC	Reggefiber
Dekking:	100%	100%	90%
Marktaandeel:	30%	50%	60%
Providers:	Alle ADSL-providers	Enkel UPC	Alleen XMS
Diensten:	Internet Telefonie	Internet Analoge radio/TV Digitale radio/TV Telefonie	Internet Analoge radio/TV Digitale radio/TV Telefonie
Max Snelheid: (down / up)	20 / 2 Mb	30 / 3 Mb	100 / 100 Mb

<b>2 jaar geleden</b>			
Type Kabel	Telefoonkabel	Televisiekabel	Glasvezelkabel 2
Eigenaar:	KPN	UPC	Reggefiber
Dekking:	100%	100%	93%
Marktaandeel:	15%	30%	65%
Providers:	Alle ADSL-providers	Enkel UPC	Vooral XMS
Diensten:	Internet Telefonie Digitale radio/TV	Internet Analoge radio/TV Digitale radio/TV Telefonie	Internet Analoge radio/TV Digitale radio/TV Telefonie
Max Snelheid: (down / up)	60 / 6 Mb	120 / 20 Mb	100 / 100 Mb

Nu (2016)			
Type Kabel	Telefoonkabel	Televisiekabel	Glasvezel 2
Eigenaar:	KPN	Ziggo	KPN
Dekking:	100%	100%	95%
Marktaandeel:	10%	30%	68%
Providers:	Alle ADSL-providers	Enkel Ziggo	Alle glasvezel-providers
Diensten:	Internet Digitale radio/TV Telefonie	Internet Analoge radio/TV Digitale radio/TV Telefonie	Internet Analoge radio/TV Digitale radio/TV Telefonie
Max Snelheid: (down / up)	70 / 10 Mb	120 / 20 Mb	500 / 500 Mb

Vraag: Ik ben een Telfort-klant en heb anderhalve week geen internet/telefoon gehad. Daarmee ben ik ook op het Honk geweest, ik werd gek van het doorkiesmenu van Telfort, er zijn 5 mensen langs geweest, ze schuiven alles af en door. Heel verdrietig. Wel allemaal hartstikke vriendelijke mensen, alleen iedereen doet maar een klein stukje. Doen jullie daar wat aan? Bespreken jullie dit met Telfort?

Antwoord: Wij kunnen niet op de stoel van de leverancier zitten. Die bepaalt welke diensten tegen welke kwaliteit geleverd worden. Het blijft belangrijk om de rol van GlazenKamp helder te maken. Als u problemen heeft met uw provider, en u komt er met de provider niet uit, dan kan GlazenKamp helpen. Maar u moet het eerst zelf aankaarten/melden bij uw provider. Bij Telfort lukt het ons doorgaans best aardig om iets te betekenen, daar hebben we een achteringang. Er worden nog heel weinig problemen met andere providers bij ons neergelegd. Zodra dat er meer worden kan ons dat helpen om ook bij die providers binnen te komen voor dit soort belangenbehartiging.

Vraag: Jullie zijn bezig met een POC? Wijkt dat af van waar providers zelf mee bezig zijn aan pilots of proeven of ontwikkelingen?

Antwoord: Wij proberen aan te tonen dat er een goede businesscase is voor een provider die zich uitsluitend concentreert op de levering van zeer snel (1 gigabit per seconde) en zeer betrouwbaar internet. Providers hebben al redelijk gekozen en zich vastgelegd op het platform voor bestaand glasvezel. Daar kunnen ze niet echt op experimenteren, want dat is van KPN/Reggefiber. Dus ze zetten nu vooral in op applicaties en toepassingen over dat platform. De doelstellingen van die partijen (winst, aandeelhouders) zijn natuurlijk ook heel anders dan de onze.

Vraag: Wat gaan jullie doen als het POC 'klaar' is en succesvol afgerond, wat gaat er dan mee gebeuren?

Antwoord: Alle ervaringen, techniek, en de businesscase openbaar maken en partijen verleiden om dit ook echt te gaan doen en leveren. Daarbij willen we vooral nieuwkomers op de markt uitnodigen (bestaande partijen gaan dit niet doen, die willen eerst bestaande abonnementen en pakketten uitmelken).

Vraag: Maar dan moet je KPN toch meehebben? Vanwege hun netwerk?

Antwoord: Nee, KPN is verplicht om anderen toegang te verlenen op netwerk.

Vraag: Maar gaat het dan niet net als met eerste glasvezel via XMS? Dat het weer wordt opgekocht door KPN?

Antwoord: dan gaan we een nieuw POC beginnen. Nee dat is een grapje. Maar we kijken echt naar het open sourcen, publiekelijk verspreiden van onze kennis, techniek en middelen. We hebben geen ambities om zelf een eigen bedrijf of aanbieder van diensten op te zetten.

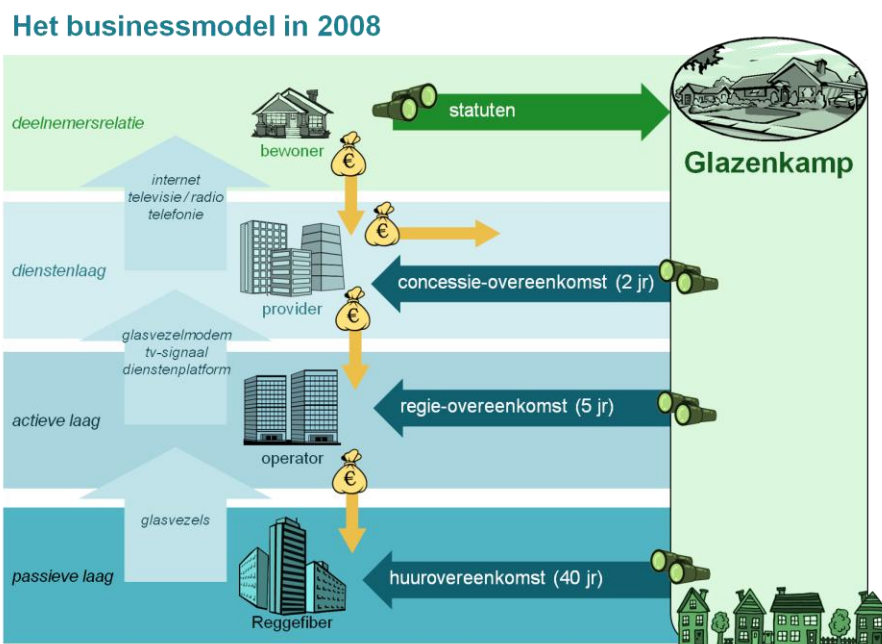
Vraag: Is er een risico dat iemand er met het POC ervandoor gaat?

Antwoord: Dat is geen risico, maar een doel, graag zelfs! Dat zou succes betekenen.

## 5. ONDERHANDELING MET KPN/REGGEFIBER OVER DE MAXIMALISATIE VAN TARIEVEN

Reggefiber (inmiddels overgenomen door KPN) is de investeerder van het glasvezelnetwerk in onze wijk. Stichting Glazenkamp heeft in 2008 een langjarige overeenkomst gesloten met Reggefiber waarin onder andere bovengrenzen zijn overeengekomen voor de tarieven die Reggefiber in rekening mag brengen aan operators/providers die de glasvezels naar de woningen gebruiken om daarover hun diensten aan te bieden aan de bewoners. De tarieven die Reggefiber nu hanteert zijn hoger dan het overeengekomen plafond. Het bestuur stelt zich op het standpunt dat het verschil ten goede moet komen van de deelnemers. Daarover wordt nu onderhandeld met KPN/Reggefiber.

Boudewijn vertelt over deze onderhandelingen en begint met een uitleg over hoe de zaken acht jaar geleden met Reggefiber geregeld waren.

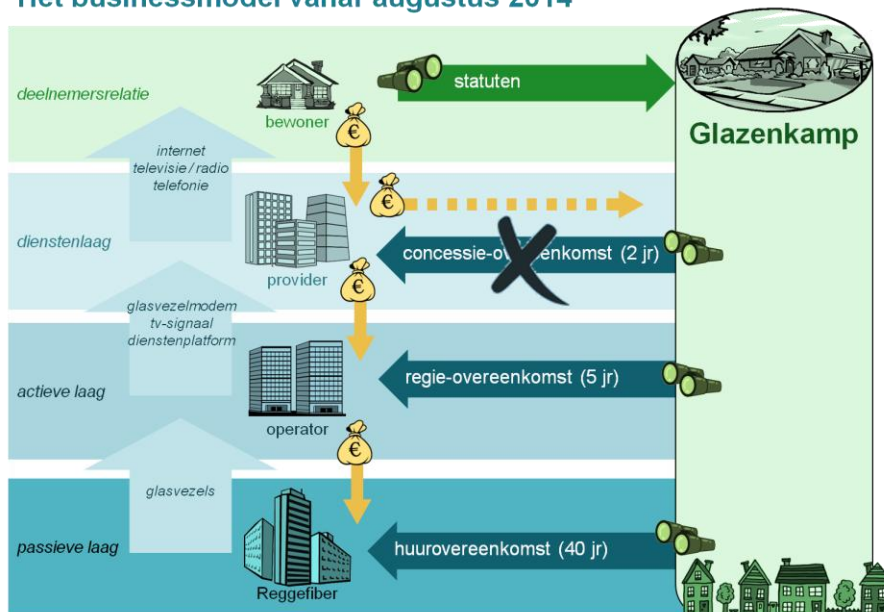


In 2008 had Reggefiber nog niks met KPN en werkte Glazenkamp op basis van het 'baas-in-eigen-buis'-verhaal. In dat verhaal wilden we niet dat Reggefiber er als monopolist met onze aansluitingen vandoor zou gaan. Daarom zijn er toen tegelijkertijd 3 contracten opgesteld:

- Een huurovereenkomst voor de glasvezels van 2x20 jaar (want dat is het goud waar we op zitten);
- Een contract met een dochter van Reggefiber (operator, actieve laag) die de grondstoffen levert aan de provider (XMS);
- Een contract met de provider (XMS) die van die grondstoffen internet en diensten maakt.

Dit hele model heeft een jaar of 5 redelijk goed gewerkt. Er zaten ook tarief-afspraken achter, over wat de partijen mochten vragen en hoeveel ze dat jaarlijks mochten verhogen (niet heel veel) bij grote aantallen aansluitingen. Dit leverde veel voordeel op voor gebruikers, in andere wijken werd aanzienlijk meer betaald.

## Het businessmodel vanaf augustus 2014

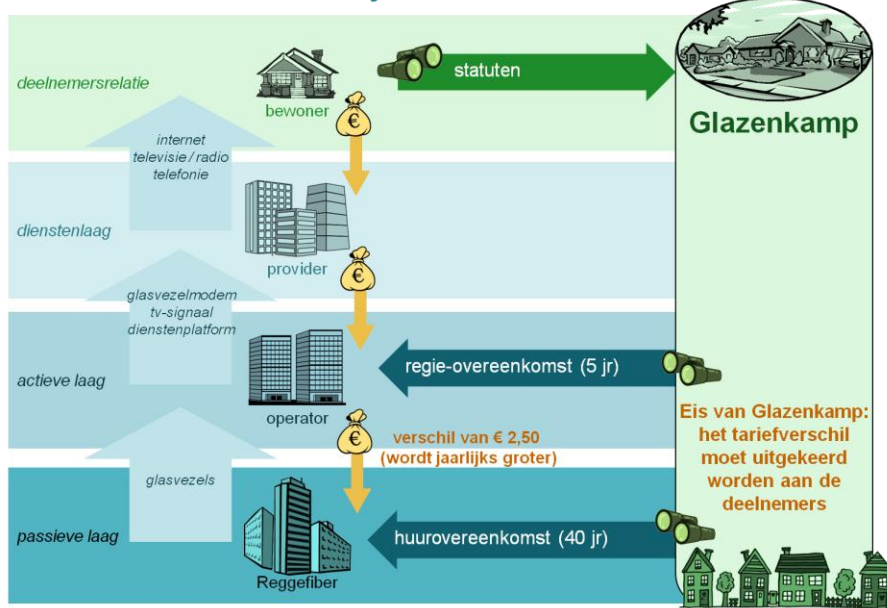


De regie-overeenkomst liep na 5 jaar af in 2014. Op dat moment was de situatie veranderd: er waren meer providers en het was lastig daar allemaal afspraken mee te maken. Reggefiber werd overgenomen door KPN. GlazenKamp besloot om niet meer met alle losse providers zaken proberen te doen. Met Telfort werd nog wel een tijdelijke overeenkomst gesloten vanwege de migratie van XMS naar Telfort. Hierin werden de financiële voordelen voor de meeste Telfort-klanten binnen GlazenKamp veilig gesteld en de afdracht aan GlazenKamp werd voortgezet tot eind 2015.

In de verwachting dat er met de KPN-familie ook na 2015 op vrijwillige basis zaken konden worden gedaan, bood GlazenKamp aan Operator KPN een verlenging voor vijf jaar van de regie-overeenkomst, zonder harde verplichtingen. KPN leek daar positief op te reageren maar liet de zaak doodbloeden en reageerde niet meer. Ook Vodafone negeerde GlazenKamp. Met Operator KPN had een nieuwe regie-overeenkomst moeten worden afgesloten maar die had daar geen trek in, ook niet in deze milde vorm. Wat te doen?

De kern waar alles op drijft is die allerlaagste laag van de huurovereenkomst. Daarin wordt gesproken over het maximale tarief wat Reggefiber in rekening mag brengen aan de operator. Dat ligt in 2016 (incl btw) €2,50 per maand per aansluiting lager dan het algemene landelijke tarief. Dit verschil willen we bij onze deelnemers terecht laten komen. Vroeger dachten we dat we dat door de lagen van operator en providers heen bij de gebruiker konden laten komen. Maar daar zitten teveel partijen tussen en dat lukt niet, dat blijft daar liggen.

## Het businessmodel vanaf januari 2016

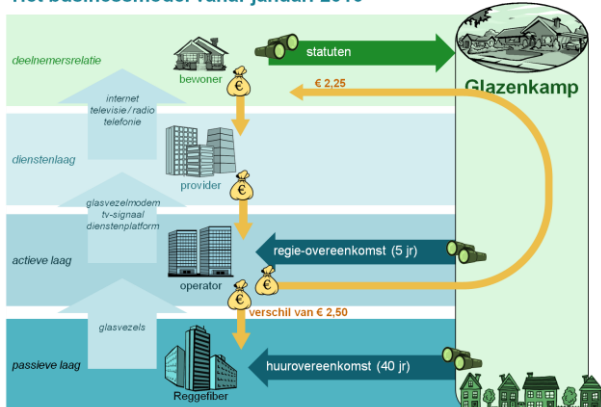


De toverdrank zit in het huurcontract: daarin staat dat KPN/Reggefiber alleen glasvezels ter beschikking mag stellen aan operators met een regie-overeenkomst (ongeacht wat daarin staat). Hierop hebben we Reggefiber aangesproken en gemeld dat we ze in gebreke zouden stellen en dat dit desnoods via de rechter zou worden afgedwongen. Tegelijkertijd zijn aan de regie-overeenkomst nieuwe eisen gesteld, namelijk het doorgeven van het tariefvoordeel aan Glazenkamp (die dit weer doorgeeft aan de deelnemers). Het viel te verwachten dat Operator KPN niet geneigd zou zijn om een veel hardere regie-overeenkomst te sluiten als ze de zachte ook niet wilde, maar KPN/Reggefiber staat wel voor het blok.

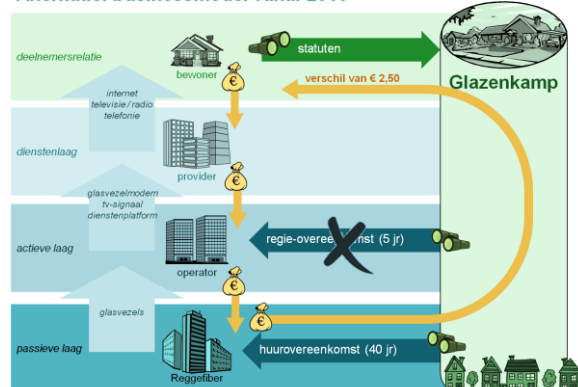
Daarover wordt nu onderhandeld, want €2,50 lijkt weinig, maar als je het doorrekent over 40 jaar met een redelijke inflatie, dan is dit contract ettelijke miljoenen euro's waard. Dus daar gaan we achteraan.

De nieuwe regie-overeenkomst zegt dat 90% van het tariefinkoopvoordeel voor de glasvezels uitgekeerd moet worden aan Glazenkamp, die dit verdeelt onder haar deelnemers.

## Het businessmodel vanaf januari 2016



## Alternatief businessmodel vanaf 2016



Als alternatief bespreken we dat dit ook rechtstreeks mag worden uitgekeerd, zonder regie-overeenkomst.

Het is dus de bedoeling dat we dat geld gaan uitkeren aan onze deelnemers. Dat moet zorgvuldig worden opgezet.

- Het totale tariefverschil voor alle Reggefiber-klienten in onze wijk samen bedraagt in 2016 ruim € 50.000 excl. btw. Dat wordt jaarlijks achteraf door Glazenkamp aan KPN/Reggefiber in rekening gebracht
- Glazenkamp houdt hiervan tenminste € 8.000 in voor de dekking van de stichtingskosten
- Na aftrek van deze € 8.000 wordt het totaalbedrag jaarlijks achteraf door Glazenkamp in gelijke mate uitgekeerd aan alle geregistreerde deelnemers
- De deelnemersadministratie wordt daarvoor uitgebreid (IBAN-nummer; overleggen bewijs dat men glasvezelabonnee is)
- Een reglement en een beroepsmogelijkheid moeten zorgen voor een eerlijk en transparant uitkeringsproces
- Alle glasvezelgebruikers in de wijk zullen elk jaar worden aangemoedigd zich (alsnog) te registreren als deelnemer van Glazenkamp

Als dit gaat lukken, dan zijn we de eerste club waar je geld krijgt als je deelnemer bent. Een soort van negatieve contributie dus.

Maar zover zijn we nog niet. Uiteraard is KPN/Reggefiber niet enthousiast, echter het vooruitzicht van een kort geding vindt men ook niet leuk. We hebben de toezegging ontvangen van KPN/Reggefiber dat men zich schappelijk op wil stellen, onder het voorbehoud van instemming door de toezichthouder (ACM, voorheen OPTA) met een overeen te komen regeling. KPN/Reggefiber en Glazenkamp hebben elk een gesprek gehad met de ACM om hun kant van de zaak toe te lichten. Het wachten is nu op de uitspraak van ACM. Glazenkamp houdt alle opties open om haar zaak in een kort geding aan de rechter voor te leggen. Er is al een advocatenkantoor gebriefd, maar er speelt nog niks concreets (alleen de dreiging is behoorlijk). We gaan uit van een schappelijke houding, maar de rechter-kaart blijft als troef.

Vraag: Een kort geding is hiervoor waarschijnlijk niet ontvankelijk en dan moet je naar een bodemprocedure, wat een langdurig traject is.

Antwoord: Daar zijn we op voorbereid, we hebben geduld en een oorlogskas.

Vraag: En kunnen jullie dan ook regelen dat we Brava terugkrijgen?

Antwoord: Dat zit nu in een duur pluspakket. Daar hebben we over geklaagd via een klachtenprocedure. Helaas zijn er via Reggefiber of de koepelorganisatie van wijkinitiatieven geen partijen die hierin samen wilden optrekken. Dit moeten de gebruikers zelf regelen met de providers.

## 6. SAMENSTELLING BESTUUR

---

Het bestuur bestaat momenteel uit:

- Jean Popma (Voorzitter)
- Esther Makaay (Secretaris)
- Boudewijn Nederkoorn (Penningmeester)
- Kathinka Droogleever Fortuyn (Bestuurslid)
- Jochem van Hal (Bestuurslid)

De statuten van de Stichting Glazenkamp beschrijven dat het bestuur uit 3 tot 5 personen bestaat die aantreden voor een termijn van 3 jaar. Jean en Kathinka treden af omdat hun termijn is verstreken. Zij hebben zich herkiesbaar gesteld. Het bestuur heeft geen voordrachten voor nieuwe kandidaten ontvangen.

De voordracht voor de verlenging van zowel Jean als Kathinka als bestuurslid wordt door de deelnemers met algemene stemmen en zonder bezwaren overgenomen. Het bestuur zal de voordracht volgen.



## **7. JAARPLAN EN BEGROTING 2016**

---

Zowel het jaarplan 2016 als de begroting 2016 zijn zeer behoudend. We gaan ervan uit dat we op onze reserves dobberen en daarbij onze structurele activiteiten rondom belangenbehartiging en ondersteuning ongewijzigd voortzetten. Voor de grotere uitgaven (POC en kinderboerderij) zijn eerder al reserves opgenomen. Een deel van de reserves op de balans zit vast in ons demonstratie-netwerk (dat is vastgoed, daar kun je niet aankomen).

Vraag: Wat is de reservering voor juridische kosten?

Antwoord: €14.000, dat is in een aantal jaren opgebouwd en wordt zonodig verder opgehoogd. Ook daarin zijn we behoudend (we roepen bijvoorbeeld tegen het advocatenbureau dat ze moeten schrijven wat wij zeggen, niet zelf iets verzinnen, want dat is veel te duur).

Het jaarplan en de begroting 2016 worden met algemene stemmen door de deelnemers goedgekeurd.

## **8. RONDVRAAG**

---

Vraag: Kan volgende keer wifi aangezet worden bij deze bijeenkomst?

Antwoord: Dat nemen we mee bij de planning.

Verder geen vragen, waarop het bestuur hint dat alles wat nog 'opborrelt' na de afsluiting bij een borrel besproken kan worden, als een aantal mensen zou willen helpen met het opruimen van de ruimte.

## **9. SLUITING**

---

Met dank aan alle vrijwilligers. Dankzij die vrijwilligers is Glazenkamp een groot succes en kunnen we waarde leveren aan de wijk.