
Glasvezel in nieuwbouwwijken: een terugblik

NLconnect Jaarcongres 2030

Rudolf van der Berg

Het is 2030, NLconnect heeft haar jaarcongres, en we kijken terug op een groot succes met de aanleg van glasvezel in nieuwbouwwijken

- Waarom moest het anders?
- Wat gaf de doorslag?
- Wat deden we?
- Wat vinden we er anno 2030 van?

Waarom moest het anders?

De aanleg van glasvezel was een 'land run' geworden, tot tegenzin van velen; grootschalige nieuwbouw bood de mogelijkheid om het anders te doen

fd.

Wie knippert er het eerst met de ogen in de eindstrijd om de glasvezelmarkt?



Sandra Olsthoorn, Jeroen Piersma

Vier grote partijen maken vaart om heel Nederland van glasvezel te voorzien. KPN is zelfs bereid om zijn draad te leggen waar anderen dat al gedaan hebben. Kapitaalvernietiging of greep naar de macht op de glasvezelmarkt?

Tot 2024 ging het vooral om handdoekje leggen; het maakte niet uit wat het kostte, als we maar de eerste waren

- Als ik het eerst ben, huren ze bij mij
- Er is plek genoeg voor iedereen, en KPN kan niet overal zijn
- Eeuwige huur is duur
- Voorsorteren op consolidatie: 'Big is beautiful!'

Iedereen begreep dat het roer om moest, maar niemand zou de eerste stap zetten

- Drie netwerken over elkaar leggen is niet bijster efficiënt. Dat vond ook de markt, maar intussen probeerde wel iedereen de ander de loef af te steken
- Nederland had een enorme nieuwbouwopgave: 1 miljoen woningen erbij in 2030
- Nu de koek voor bestaande bouw verdeeld was, was er voor glasvezelbouwers een mogelijkheid om na te denken over de toekomst
- De vraag was of ze voor elke nieuwbouwwoning ieder €700 zouden blijven betalen, of gezamenlijk €1000 delen

Wat gaf de doorslag?

Met het aantreden in 2024 van het kabinet Yeşilgöz-Timmermans-Jetten was marktwerking niet meer zo in zwang

- Gemeenten en burgers waren het gedoe beu en nu echt werk maken van smart cities
- Nieuwbouw is anders dan bestaand
- Alleenheerschap was toch al een utopie
- 3 Infrastructuren is 3 maal minder rendement, 3 maal meer milieubelasting en 3 maal overlast
- Bonus voor de CFO: Landelijke ULL-prijzen zorgden ervoor dat nieuwbouwaansluitingen meest rendabel werden

Wat deden we?

Een aantal gemeenten vond elkaar in een nieuwe rol

- De G40 pakten het op, met steun van VNG
- Gemeenten met grootschalige nieuwbouw lieten vroeg in het bouwproces zélf een meervoudig glasvezelnetwerk aanleggen
- Het werk werd volgens een vast model aanbesteed bij gevestigde aannemers, ervaren in een regio
- De gemeenten verkochten 3 vezels tegen kostprijs, en behielden 1 vezel zelf, als basis voor een smart city
- De eigenaren lieten het netwerk beheren met een VvE, kabels zijn immers vastgoed

Gemeenten lieten goed gesynchroniseerd met andere bouwprocessen 4 vezels naar ieder huis leggen, zodat elke operator zijn eigen vezel kon krijgen

- In plaats van één of twee vezels per pand, vier vezels
- Dat is al standaard in diverse landen
- Individuele vezels onder controle van individuele partijen



Na aanleg werden er vezels in de wijk verkocht

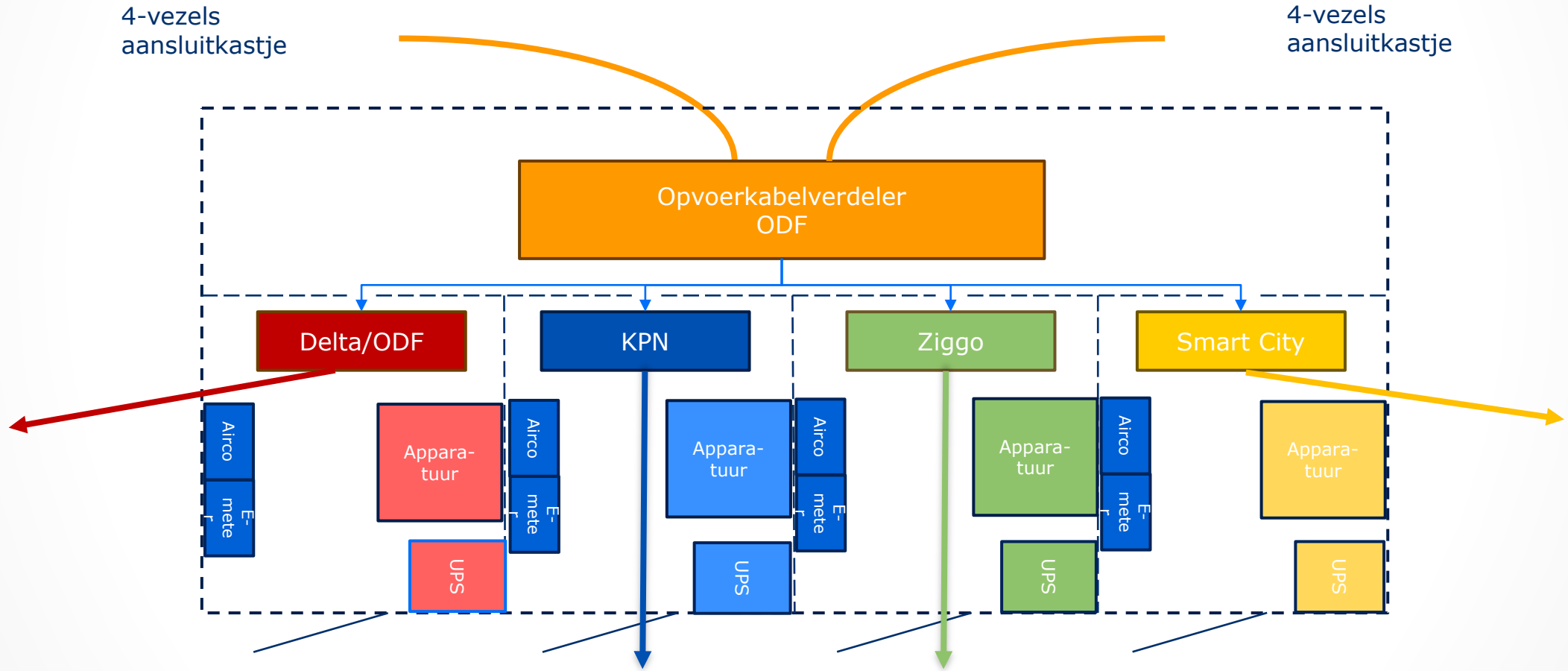
- De systematiek kenden we als 'Indefeasible Right to Use' (IRU)
 - Een aanpak bekend van zeekabels
 - En van satellieten
 - IRUs komen op de balans als een eigendomsrecht èn geen langjarige huur (contractrecht)
- De aanlegkosten werden zo gedeeld op kostenbasis
- Het werd in lijn met de Nederlandse 'vastgoedssystematiek' voor kabelnetten ingericht
 - Een Vereniging van Eigenaren (VvE) opgetuigd per lokaal netwerk
 - Gezamenlijk werd een onderhouds- en reparatiepartij gecontracteerd door VvE
- Knooppunten met 'eigen deuren'
 - Sterk vereenvoudigd toegangsbeheer

PoPs met 4x **actieve** apparatuur zorgden voor veel hoofdbrekens

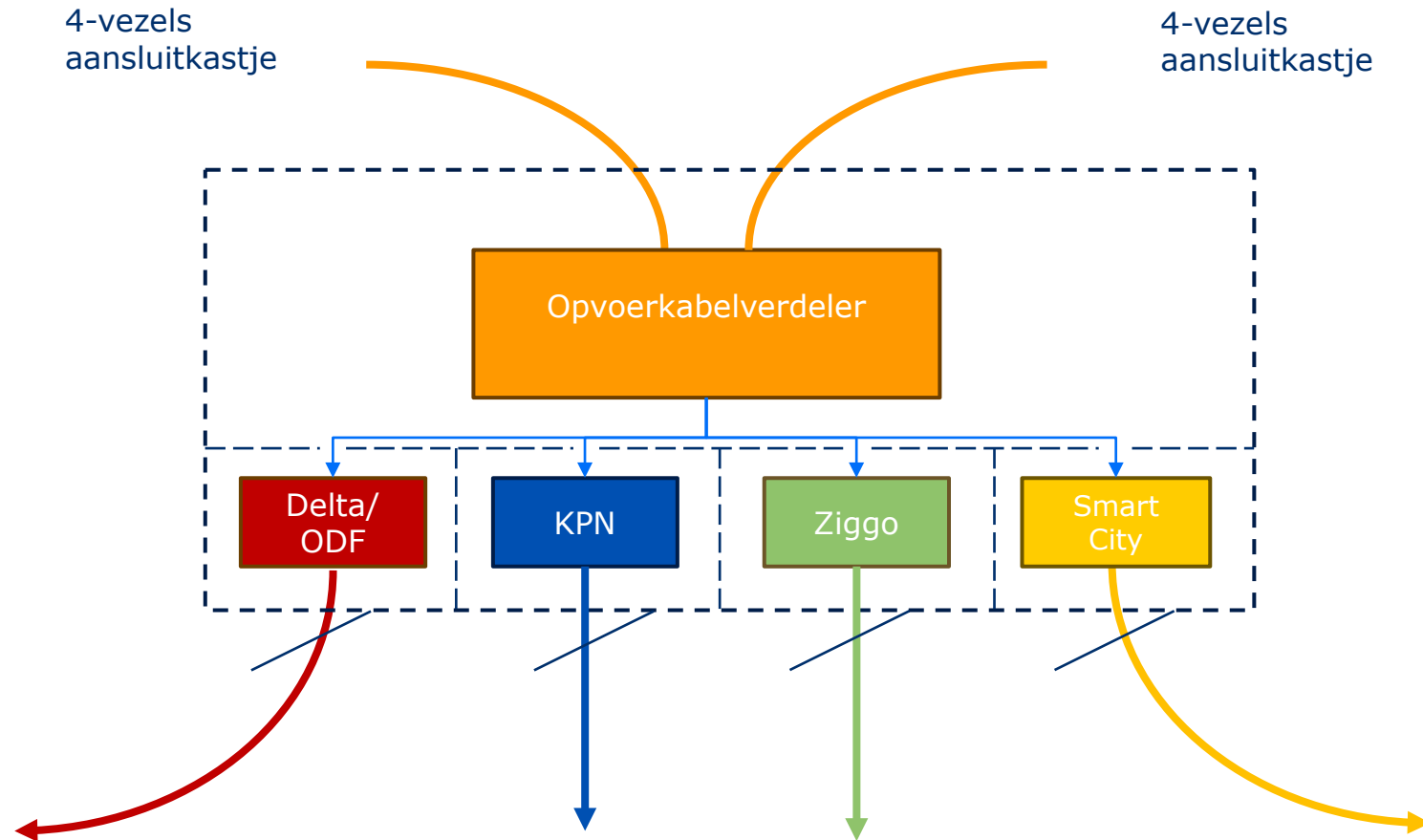
- In grotere nieuwbouwwijken waren grote PoPs nog in te plannen, maar in de kleinere?
- 4x de actieve apparatuur, 4x elektriciteit, 4x brandbeveiliging, 4x airco, 4x toegangsbeleid
- Zonder actieve apparatuur heb je alleen een patchpaneel nodig



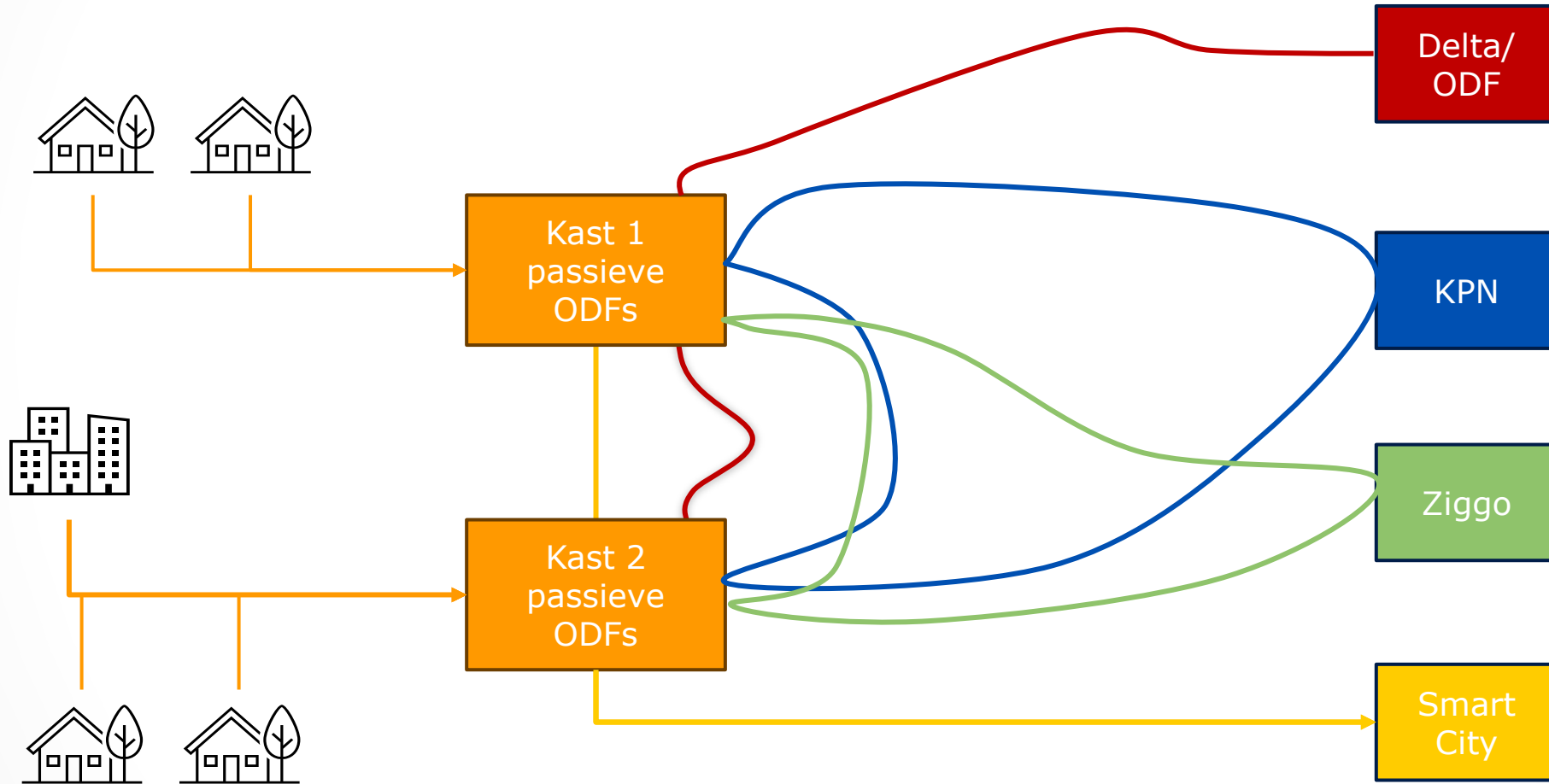
De vraag was of de AreaPoPs moesten worden gesplitst voor vier partijen, elk met een eigen toegangsdeur; dat zouden dan grote PoPs worden



Partijen besloten daarom dat het verstandiger was om het uitsplitsen **passief** te gaan doen, in toegankelijke straat- of muurkasten



Bij de passieve aanpak kon iedere partij zelf bepalen hoe met backhaul vanuit de PoP of ODF naar de eigen locatie te gaan

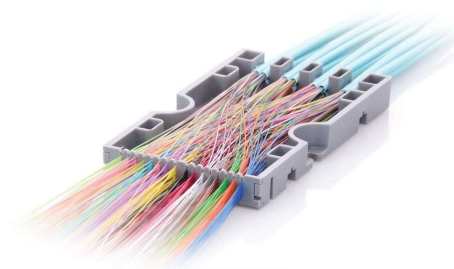
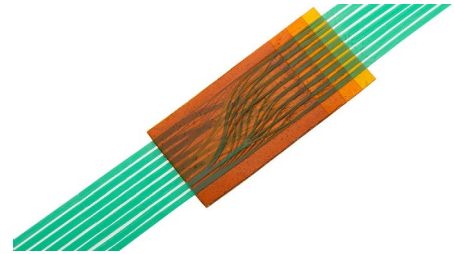


Die aanpak kon zelfs met onder de grond ontvlechten naar 4 partijen, net als in Zwitserland, met pre-fab 'ontvlechters' in lascassettes en (dop)lasmoffen

Van 96 keer 1 x 4

naar 4 keer 96 vezels

en dan eigen kasten of eigen PoPs



Passieve kasten konden ook worden gebruikt als speeltoestel



De uiterst kwetsbare straatkasten met actieve apparatuur verdwenen uit de straat (overstromingen, vuurwerk in ventilatiegaten, wespen)



Eygelshoven



Borgharen (Maastricht)



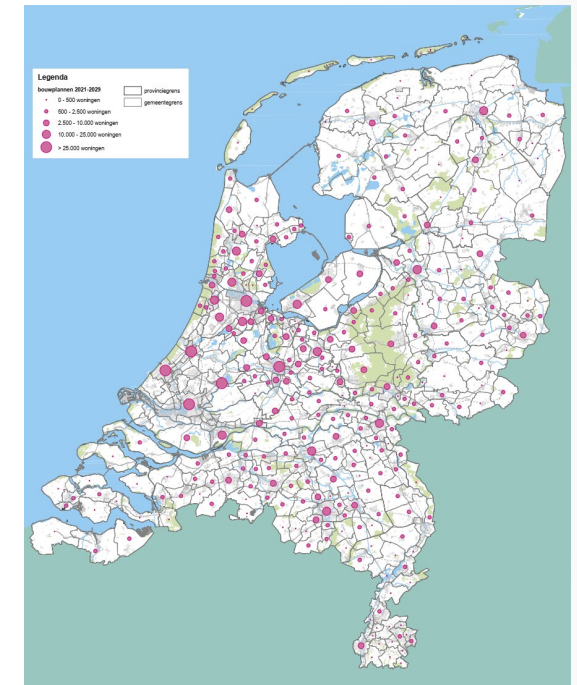
De FTTH-sector zette enthousiast werkgroepen op, om de nieuwe architectuur nog vóór de grote nieuwbouwgolf te ontwikkelen

- Begin 2024 kwam bij het aantreden van het nieuwe kabinet het nieuwe woningbouwprogramma op gang
- De nieuwe aanpak werd met open armen ontvangen door gemeenten en investeerders
- Nu in 2030 is het de enige aanpak voor nieuwbouw en stadsvernieuwing
- Jongere medewerkers begrijpen niet waarom we het ooit anders deden.

Netto plancapaciteit voor de periode 2021 - 2029

Provincie	2021 - 2024	2025 - 2029	2021 - 2029
Groningen	11.900	7.100	19.000
Friesland	7.300	5.300	12.600
Drenthe	7.500	5.500	13.000
Overijssel	24.100	20.300	44.400
Flevoland	18.600	20.400	38.900
Gelderland	56.000	33.700	89.600
Utrecht	47.200	58.700	105.900
Noord-Holland	116.400	104.500	220.900
Zuid-Holland	151.900	128.400	280.200
Zeeland	5.700	2.200	7.900
Noord-Brabant	78.500	30.800	109.300
Limburg	10.200	9.200	19.400
Nederland	535.300	426.000	961.300

Bron: ABF, inventarisatie plancapaciteit voorjaar 2021



Wat vinden we er anno 2030 van?

De consument betaalt minder, maar de rendementen hebben er niet onder geleden

- We hebben weer de situatie uit de vorige eeuw, maar met meer keus voor de consument én voor operators
 - Partijen met eigen apparatuur en toegangzoekers hebben keuze
- Operators hebben een eigen vezel, tegen veel lagere investeringskosten
 - CFOs blij, en aandeelhouders ook
 - De hogere rente hielp het rationeel denken ook stevig
- ACM's standpunt dat minimaal 40% marktaandeel per net nodig is ging niet meer op
- Gemeenten hebben werk gemaakt van smart city oplossingen.

Dank voor jullie aandacht. Verder praten?

Rudolf van der Berg

Tel: +31 35 622 2020

Mob: +31 6 309 13 2 13

E-mail: rudolf.vanderberg@stratix.nl

URL: <http://www.stratix.nl/>

