

Provincie Drenthe
t.a.v. mevr. M. Hamstra
Postbus 122
9400 AC Assen

Hooghiemstraplein 33-36
3514 AX Utrecht
Tel. (030) 215 05 80
Fax (030) 215 05 95
www.dialogic.nl

KvK-nummer 55415288
Btw-nummer 851698529B01
IBAN NL04INGB0660029464

Behandeld door:
Jasper Veldman
(030) 215 05 82
veldman@dialogic.nl

Datum
10/01/2019

Uw kenmerk

Pagina
1 van 3

Bijlage(n)

Onderwerp

Reactie: Second opinion businesscase RENDO Buitenaf BV voor NO-Drenthe

Geachte mevrouw Hamstra,

U heeft Dialogic verzocht om een oordeel te vellen over de businesscase van RENDO Buitenaf BV (hierna: RENDO) voor Noord-Oost-Drenthe. Hierbij dienen de volgende vragen beantwoord te worden:

1. Is er sprake van realistische kostprijzen voor de realisatie van het netwerk?
2. Wat zijn de aanleg- en projectkosten van de witte en grijze aansluitingen (gebaseerd op de gemiddelde prijs per aansluiting)?
3. Worden er realistische vraagbundelingspercentages gebruikt voor grijs en wit?
4. Is er een realistische inschatting gemaakt van de verwachte groei/churn van de aansluitingen?
5. Is de return on investment van het project marktconform in verhouding tot de onrendabele top van 2 miljoen subsidie die gevraagd wordt?

RENDO heeft als doelstelling om glasvezel aan te leggen in Noordoost Drenthe. Dit is het gebied waar het Drents Glasvezel Collectief (DGC) actief is. RENDO richt zich op zowel de witte als niet-witte adressen. In totaal betreft het 8.153 adressen waarvan er 1.860 zijn geclassificeerd als wit. RENDO heeft namens het bewonersinitiatief Drents Glasvezel Collectief zich tot de gemeenten Aa en Hunze, Tynaarlo en Assen en de provincie Drenthe gewend met het verzoek tot het verstrekken van een subsidie. Zonder subsidie zullen zij de meest geïsoleerde percelen niet aansluiten. Voor het maken van een sluitende businesscase vraagt RENDO om een subsidie van €2.000.000.

In deze brief geven wij een oordeel op de businesscase, op basis van de documenten die wij ontvangen hebben, namelijk de Excel *20181115 Financial model -Rendo Buitenaf - DCG Drenthe*. Wij richten ons op de (1) analyse van de inputparameters van de businesscase en (2) analyse van de gehele businesscase.

Conclusies

Datum
10/01/2019

Pagina
2 van 3

1. Er is sprake van **realistische kostprijzen** voor de realisatie van het netwerk: de kosten liggen op een niveau dat wij mogen verwachten van een dergelijke casus. De aanlegkosten voor het netwerk zijn relatief hoog, maar gezien het feit dat er ook onrendabele aansluitingen worden meegenomen is dit verklaarbaar. Bovendien geldt ook nog eens dat er krapte is op de arbeidsmarkt van aannemers, waardoor de kosten het afgelopen jaar zijn toegenomen. Wat de uiteindelijke kosten zullen zijn, zal echter moeten blijken bij de realisatie.
2. De gemiddelde **aansluitkosten** bedragen ca. €2.300 per aansluiting. De gemiddelde aansluitkosten omvatten naast de kosten voor de backbone infrastructuur (BIS) ook de kosten voor de huisaansluiting (HAS). Als we kijken naar de aansluitkosten per type gebied dan zien we dat die voor het witte gebied ca. €5.500 per aansluiting bedragen en voor het niet-witte gebied ca. €1.400 per aansluiting. Door de hoge mate van spreiding van percelen in het witte gebied, liggen de kosten hier uitzonderlijk hoog. Door de subsidie gaan de aansluitkosten voor het witte gebied met ruim €1.000 per aansluiting omlaag.
3. Het **vraagbundelingspercentage** dat gehanteerd wordt bij aanvang van het project (45%) is relatief hoog. Het is een flinke uitdaging om in de niet-witte gebieden een hoge marktpenetratie te realiseren. Wij zien echter dat dit ruimschoots is gehaald (49,6%).
4. De **inschatting van groei** is relatief positief; in vijf jaar wil men groeien naar ruim 60%. Ontwikkelingen bij concurrenten kunnen ervoor zorgen dat het deelnemerspercentage minder snel stijgt. Vooral de upgrade naar DOCSIS3.1 die de Ziggo-aansluitingen zullen krijgen kan ervoor zorgen dat de propositie van RENDO aan aantrekkingskracht verliest. Aan de andere kant is dit niet het primaire risico van de provincie en gemeenten: Als alle adressen een glasvezelaansluiting hebben gekregen hebben, zijn hun doelen behaald.
5. Het **rendement dat de aandeelhouders** maken op het project is -indien er subsidie wordt gegeven- conform standaarden in de markt. Om dit te bepalen hebben wij gebruik gemaakt van benchmarks die ook door toezichthouders worden gehanteerd. Indien zij de subsidie niet krijgen, dan zullen zij hun investeringen anders inrichten en worden niet alle witte percelen aangesloten. Vanuit een pragmatisch oogpunt is het logisch om deze subsidie te verstrekken. Als dit nu niet gebeurt, dan blijven er straks een aantal geïsoleerde percelen in het buitengebied over die geen aansluiting hebben.

Uit onze analyse komt verder naar voren dat RENDO een solide businesscase heeft. Verder zijn de gekozen uitgangspunten voor de businesscase (de inputparameters) realistisch en volledig. De businesscase is duidelijk en omvat alle benodigde componenten. De Excel is ook duidelijk en wij hebben geen incorrecte berekeningen gevonden. We willen daarbij aangeven dat wij nog wel contact hebben opgenomen met RENDO om hun businesscase op enkele punten te verduidelijken en kostenposten uit te splitsen.

Wij komen tot de conclusie dat RENDO een business case heeft overlegd die in overeenstemming is met uitgangspunten die in de markt gehanteerd worden.

Disclaimer

Dialogic heeft op basis van de huidige uitgangspunten een analyse gemaakt en heeft dit met alle zorgvuldigheid gedaan. De uiteindelijke beslissing om wel of niet een financiële verplichting aan te gaan is echter aan de provincie. Dialogic is niet verantwoordelijk voor verliezen die zijn ontstaan als gevolg van financiële verplichtingen die andere partijen aangaan. Dialogic onderzoekt alleen het risicoprofiel; dit moet niet gezien worden als een fiat om wel of niet financiële verplichtingen aan te gaan.

Met vriendelijke groet,

Jasper Veldman

Adviseur / onderzoeker



Reg Brennenraedts

Partner / Senior adviseur

Datum
10/01/2019

Pagina
3 van 3