

Uitgangspunten beoordeling Businesscases Noord-Holland



Dialogic – Menno Driesse
Glasvezel Gemeente – Pepijn Lavrijssen
Oktober 2017

Inhoudsopgave

I. Uitgangspunten

II. Componenten

III. Beoordeling

IV. Werkwijze

I. Uitgangspunten

Uitgangspunten (1/5)

De provincie Noord-Holland (PNH) biedt initiatieven de mogelijkheid om een garantstelling te ontvangen voor de financiering van (in beginsel) de aanleg van glasvezel in wit gebied.

PNH vraagt Glasvezel Gemeente en Dialogic om advies bij het beoordelen van aanvragen tot garantstelling voor een financieringsvraag. Hiervoor toetsen zij het bedrijfsplan en bedrijfsmodel (business case) op haalbaarheid en risico's.

Tot 1 december 2017 houden we intakegesprekken, in december 2017 ondersteunen we de initiatieven bij het uitwerken van de businesscases en in januari 2018 moeten de aanvragen ingediend en door PNH beoordeeld zijn.

Uitgangspunten (2/5)

Het gedachtengoed achter de beoordeling van Dialogic en Glasvezel Gemeente betreft:

- We beoordelen een aanvraag op de mate waarop de provincie het risico loopt dat een initiatief niet meer in staat is om aan zijn betalingsverplichtingen te voldoen wat betreft de rente en aflossing van de lening waarvoor PNH garant staat.
- Alle parameters achter de business case en het bedrijfsplan dienen haalbaar en onderbouwd te zijn.
- Als de business case voor het witte gebied structureel positief is en de risico's beheersbaar, dan krijgt PNH een positief advies om garant te staan.

Uitgangspunten (3/5)

Met het afgeven van de garantstelling, zouden alle *drivers* van de business case bekend moeten zijn of worden, met uitzondering van het deelnemerspercentage. Het deelnemerspercentage is op dat moment namelijk een resultante die voorschrijft bij welke deelnemersgraad de businesscase structureel positief is. Behaalt het initiatief het benodigde percentage, dan kunnen de contracten met alle stakeholders worden ondertekend/ingaan en kunnen de realisatie en exploitatie van het netwerk van start.

Uitgangspunten (4/5)

Het bedrijfsplan en model achter de aanleg en exploitatie bestaat uit de volgende functionele blokken:

- Technische componenten
- Betalingsstructuur
- Organisatiestructuur
- Financieringsconstructie
- Propositie aan eindgebruikers

Uitgangspunten (5/5)

Van alle blokken willen we een 'contract' zien:

- Wat wordt er exact geleverd?
- Tegen welke prijs?
- Wanneer en voor hoe lang?
- Zijn er andere beperkende bepalingen? (SLA's, geldigheid, voorwaarden voor aanleg, etc.)
- Welke risico's zijn er aan verbonden?
- Hoe worden de risico's gemitigeerd?

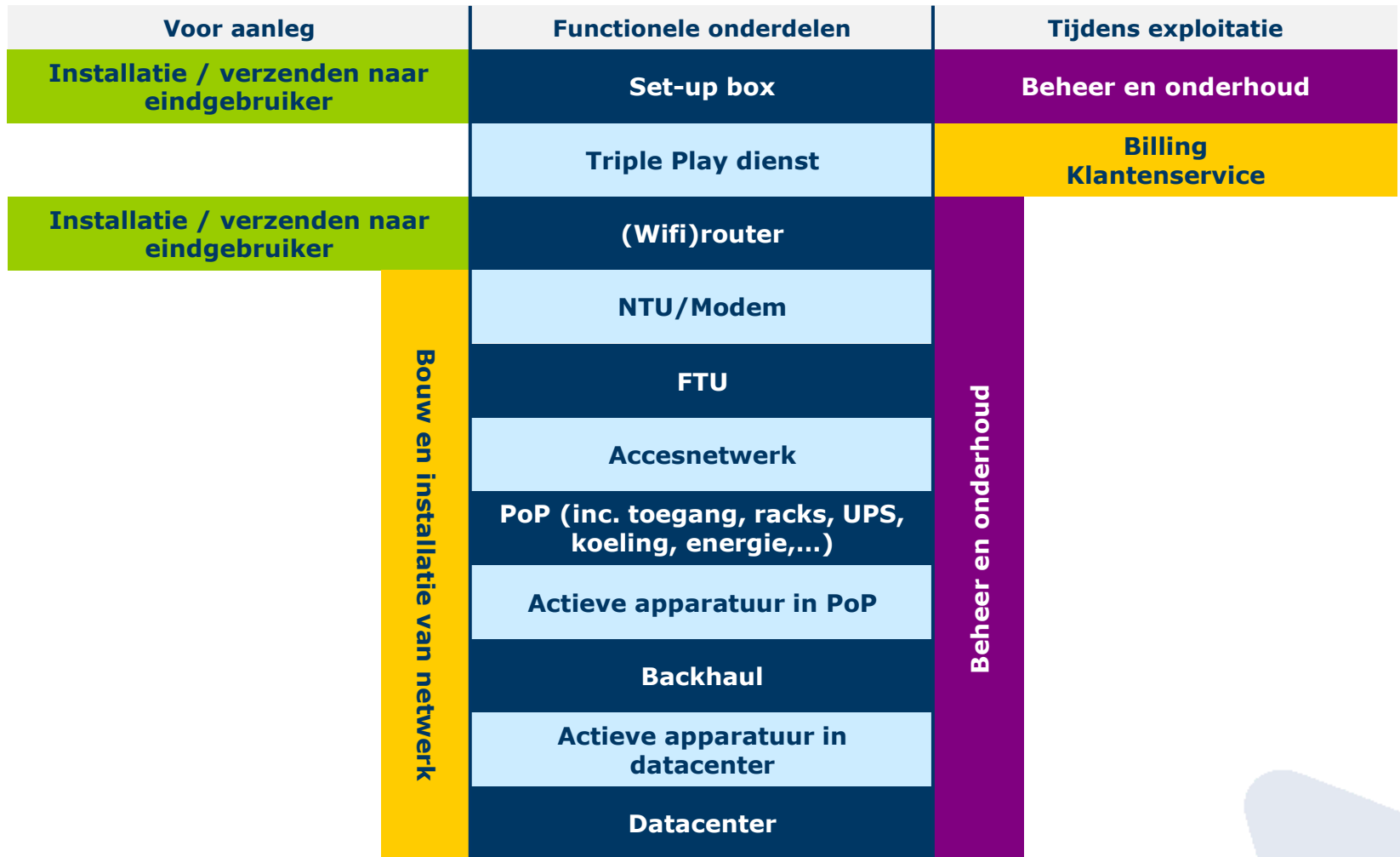
Openheid van het netwerk (3/5)

Aangezien er sprake is van staatsteun, dienen de AGVV-kaders in acht genomen te worden. Zo dient het netwerk open te zijn voor alle dienstenaanbieders, waarbij openheid als volgt is gedefinieerd:

De netwerkexploitant biedt op eerlijke en niet-discriminerende voorwaarden de ruimst mogelijke actieve en passieve wholesaletoeegang, met inbegrip van fysieke ontbundeling in het geval van NGA-netwerken. Deze wholesaletoeegang wordt zo vroeg mogelijk vóór de aanvang van de netwerkexploitatie verleend en de daadwerkelijke wholesaletoeegang tot de gesubsidieerde infrastructuur wordt voor ten minste zeven jaar aangeboden.

II. Componenten

Techniek (1/2)



Techniek (2/2)

- Van alle getoonde componenten moet bekend zijn welke partij verantwoordelijk is en onder welke voorwaarden (contract, ontwerp, wijze van aanleg (HA/HP), kosten, vergunningen, etc.).
- Alle componenten maken uiteindelijk onderdeel uit van de businesscase. Dit kan de vorm hebben van een investering door het initiatief zelf (bijv. aanleg van het passieve netwerk) of een betalingsstroom (bijv. een ODF-vergoeding of de kosten voor beheer).

Propositie aan eindgebruikers

- Hoe groot is het doelgebied?
- Betreffen het witte, grijze en/of zwarte adressen?
- Uit welke proposities kunnen de eindgebruikers kiezen?
- Wie is verantwoordelijk voor de vraagbundeling (organisatie, kosten, juridisch) ?
- Hoeveel eindgebruikers zijn reeds gecontracteerd of geïnteresseerd?
- Wat is de geldigheid van deze contracten?
- Etc.

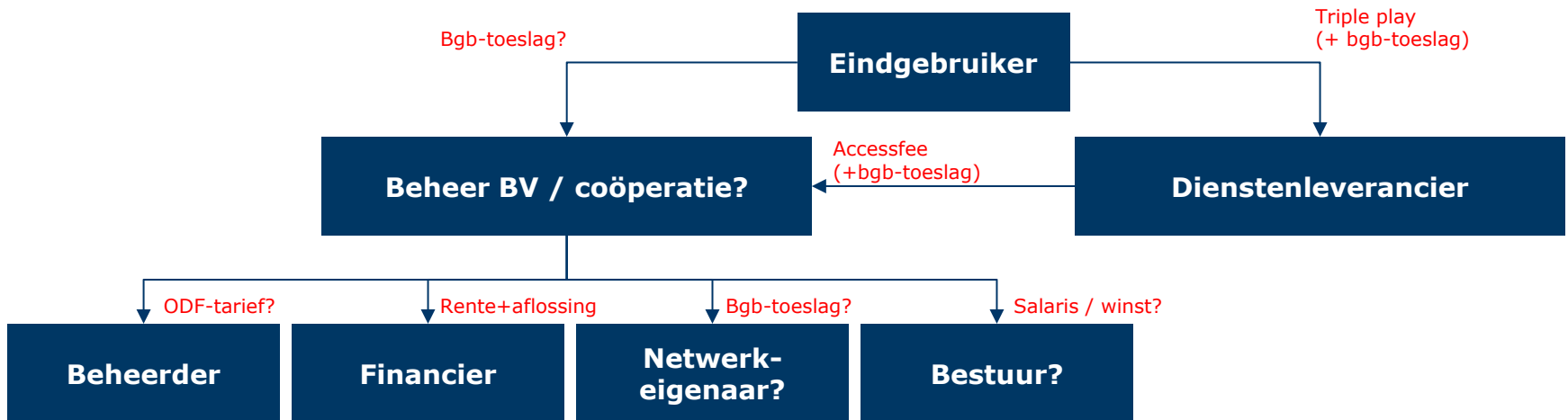
Betalingsstructuur (1/2)

Uit het beleggen van alle rollen en verantwoordelijkheden volgen verschillende betalingsstromen. We willen het verloop van deze stromen zien:

- Tijdens de vraagbundeling
- Tijdens de aanleg
- Tijdens exploitatie
- Bij verkoop / faillissement

Betalingsstructuur (2/2)

Voorbeeld:



Organisatiestructuur

Van de 'interne' organisatie(s) (stichting, coöperatie, vereniging, BV) willen we inzicht in:

- Wie heeft welke verantwoordelijkheden?
- Wat is de ervaring van het team?
- Welke rechtsvorm is er?
- Wie heeft welke beslissingsbevoegdheid?
- Wie heeft welke aandelen?
- Wat is het verdienmodel van de organisatie in deze case?
- Hoe borgt men continuïteit van de organisatie?
- Etc.

Financieringsstructuur

Van alle vermogenscomponenten willen we weten:

- Welke financieringsvorm is er gekozen?
- Welke financier is betrokken?
- Welke looptijd kent de financiering?
- Welke rentepercentage of rendement is vastgelegd?
- Welke prioritering van vermogen (junior, senior) hebben de componenten?
- Is er sprake van pandrecht op het netwerk?
- Etc.

III. Beoordeling

Business case

Door alle voorgaande componenten in te vullen, wordt het mogelijk om een businesscase op te stellen. De businesscase wordt ook op volledigheid en correctheid getoetst. We kijken hierbij (o.a.) naar de volgende zaken:

- Zijn alle parameters bekend, realistisch en onderbouwd? Denk aan zaken als ODF-tarieven, kosten voor accountantsverklaring, weerstandsvermogen, etc.
- Is de case positief vanaf het begin van de exploitatie van het netwerk?
- Hoeveel ruimte voor tegenslagen heeft de case?
- Heeft er een (externe) second opinion plaatsgevonden? Zo ja, is deze ter inzage beschikbaar?

Garantstelling

Indien de garantstelling van kracht zou worden, dienen o.a. onderstaande afspraken vastgelegd te worden. De precieze afspraken worden in samenspraak met de provincie vastgesteld.

- Periodieke rapportage tijdens aanleg en exploitatie (voortang, risicomonitoring, bezettingsgraad, etc.).
- Het voorleggen van strategische beslissingen over de organisatie of bedrijfsvoering.
- Een voorstel tot afbouw van het risico voor de provincie over gedurende de looptijd van de case.
- De besteding/herverdeling/financiering van eventuele overwinsten of verliezen.
- De exit-strategie van alle stakeholders in geval van verkoop of faillissement.

IV. Werkwijze

Werkwijze

- Alle onderdelen uitvoorgaande categorieën maken onderdeel uit van een beoordelingstabel met verdiepende vragen (150+).
- Dialogic en Glasvezel Gemeente verzamelen de beschikbare informatie per initiatief, bepalen of de informatie compleet is en maken een eerste scoring.
- Bij ontbrekende of incomplete informatie wordt afstemming met het initiatief gezocht, indien nodig meerdere malen.
- Op basis van de complete informatie brengen Dialogic en Glasvezel Gemeente per aanvraag een advies uit richting PNH.
- Gedeputeerde Staten Noord-Holland maken de uiteindelijke afweging om de garantstelling af te geven (al dan niet onder bepaalde opschortende voorwaarden, bijvoorbeeld als het definitieve deelnemerspercentage nog niet bekend is).