

EVisions*magazine*

Breedband: Nederland ligt op koers!



→ **Breedband Delft:**

*Breedband is de enige
infrastructuur waarbij men
vooraf nadenkt over diensten!*

→ **Amphia Ziekenhuis:**

*Breedband maakt
patiëntenzorg efficiënter!*

→ **Breedband Dordrecht:**

*De gemeente in de
aanjagerrol.*

→ **Samen Snel Op Glas:**

Praten als Brugman is het motto!

→ **Zeeuws Initiatief Educatief Netwerk:**

Gratis kan duur uitpakken!

pagina

- 4 Breedband is de enige infrastructuur waarbij men vooraf nadenkt over diensten!**
Een interview met Cees van Laren, projectleider breedband, gemeente Delft. In Delft hebben 14 grootverbruikers van breedband de handen ineengeslagen voor de totstandkoming van een glasvezelnetwerk. Lees in dit interview wat de deelnemers dreef.
- 8 Amphia Ziekenhuis: Breedband maakt patiëntenzorg efficiënter!**
Een interview met de heer R. de Folter, voorzitter Raad van Bestuur van het Amphia Ziekenhuis in Breda/Oosterhout. Lees hoe Bredase instellingen in Breedband Breda samenwerken om betaalbare bandbreedte in de omgeving Breda te realiseren en waarom het Amphia Ziekenhuis denkt niet om breedband heen te kunnen.
- 11 Breedband Dordrecht: de gemeente in de aanjagerrol.**
Een interview met Ferdinand van den Oever en Roel Esseboom, respectievelijk wethouder Economische Zaken & Grondbedrijf en projectleider breedband van de gemeente Dordrecht. Lees hoe de gemeente Dordrecht actief de rol van aanjager op zich nam en hoe een beleidsnotitie werkelijkheid werd.
- 14 Zeeuws Initiatief Educatief Netwerk: Gratis kan duur uitpakken!**
Aan het woord zijn Piet Bruys (pl.v. rector van het St. Willibrord College in Goes) en Jo-Annes de Bat (Fractiemedewerker CDA Provincie Zeeland). Het Zeeuws Initiatief Educatief Netwerk is een samenwerkingsverband van het onderwijs in de provincie Zeeland voor de totstandkoming van een educatief breedbandnetwerk. Zowel het primair als het voortgezet onderwijs en de ROC's doen hieraan mee. Lees hoe dit project tot stand kwam.
- 18 Samen snel op glas: 'Praten als Brugman is het motto!'**
Boudewijn Nederkoorn, directeur SurfNet en Walter van Dijk, manager accountadviesing SurfNet over breedbandstimulering voor het onderwijs. Lees over de visie achter het project Samen Snel Op Glas.

Olievlek

Het begon heel klein
Ergens middenin een plas
Bijna niemand had iets in de gaten
De weinige die het zagen
Wisten niet goed
Hoe ermee om te gaan
Een enkeling probeerde het te stoppen
Maar die zorgde er juist voor
Dat het zich sneller verspreidde
Was hij er maar van af gebleven
Nu werd het alsmat groter
Omstanders die het zagen
Werden enthousiast
Dat was wat ze wilden
Daar waren ze al jaren naar op zoek
Ze startten hun eigen vlek
Langzaam kwamen ze bij elkaar
Ondanks de verschillen
In kleur en bouw
Raakten ze met elkaar verweven
Het werd één groot geheel
Die kleine druppel
Dat briljante idee
Toonde maar weer eens aan
Waar in een kleine organisatie
Heel erg groot kan zijn....

© 2005 Jan Struiving

Colofon

EVisionsmagazine is het magazine van Expanding Visions B.V. over toekomstvaste bedrijfsvoering. Baarnsche Dijk 12-1, 3741 LS Baarn, Postbus 747 3740 AS Baarn

tel: +31 (0)35 5 488 388 / fax +31 (0)35 5 422 953
redactie@ev.nl / <http://www.ev.nl>

Expanding Visions is een managementadviesbureau voor toekomstvaste bedrijfsvoering. EV coached organisaties op het snijvlak van organisatie en ICT.

Aan deze editie werkten mee:
Bert van de Bovenkamp,
Jan van der Meulen (IDEM),
Simon Does, Rogier van Viersen,
Stijn Sprengels, Maarten van Hout.

Abonnementsinformatie

Het EVisionsmagazine dient als handvat voor ondernemers die op zoek zijn naar verbeterkansen. Grijp uw kans, neem een abonnement!
<http://www.ev.nl/aanmelden>

Dit magazine bevat informatie die met de meeste zorgvuldigheid is samengesteld. Expanding Visions aanvaardt geen aansprakelijkheid voor mogelijke gevolgen die kunnen voortvloeien uit het gebruik van de in deze uitgave opgenomen informatie.

© 2005 Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd door middel van fotokopie of welke andere methode dan ook, zonder schriftelijke toestemming van Expanding Visions.

Kijk op www.ev.nl voor de andere EVisionsmagazines:

- Van visie naar resultaat
- Organisatie van ICT
- Breedband en vraagbundeling
- De echte status van VoIP
- Slim inkopen
- Informatiebeveiliging
- Flexibel werken en mobiliteit
- ICT in de zorg
- De organisatie van ICT
- ICT op school
- Breedbandpioniers
- Triple Play en zorgdiensten



Beste Lezer,

Goed nieuws! Nederland loopt voorop met breedband. Bijna 20% van de bevolking ofwel 50% van de huishoudens heeft een breedbandaansluiting. Alleen Zuid-Korea doet het beter dan wij, aldus de recent uitgebrachte Voortgangsrapportage Breedband van het Ministerie van Economische Zaken .

Op koers

Nederland ligt op koers om haar breedbandambities in 2010 te bereiken. Voor de lokale overheden ligt er in de visie van het Kabinet met name een kans bij vraagbundeling. De bewijsvoering hiervan vindt u overigens in de interviews in dit magazine terug. Het betreft voorbeelden van twee carrier-owned (huur) en twee customer-owned (eigendom) vraagbundelingsprojecten. Ook voor de woningcorporaties zijn heldere kaders geformuleerd aldus de voortgangsrapportage in de slotconclusie.

Rendement

Er wordt echter ook geconstateerd dat het rendement achter blijft, omdat de toepassingen die breedband optimaal gebruiken er nog niet zijn. Het rendement mag dan wel achterblijven voor consumenten en MKB, maar voor de deelnemers die meedoen aan vraagbundelingsprojecten is dit zeker niet het geval. Die hebben de businesscase op basis van huidige toepassingen voor eigen gebruik, betaalbare bandbreedte en toekomstvisie, vooraf sluitend gekregen. Daarnaast hebben zij, als secundair effect, toegang tot een toekomstvaste infrastructuur gekregen die ingezet kan worden voor ketenintegratie en nieuwe toepassingen.

Hoe nu verder?

De vraag is hoe deze kansen verzilverd kunnen worden en wie dit op gaat pakken! Kun je en moet je dit proces wel regisseren en hoever dan? Ik ben van mening dat je dit proces minimaal kunt stimuleren door randvoorwaarden in te vullen en actief partijen bij elkaar te brengen. Regisseren door als buitenstaander toepassingen voor de vraag- en aanbodzijde te bedenken lijkt niet verstandig. Maar hoe dan wel?

'Breedband is een feit, hoe nu verder?'

Wat is uw mening hierover? Ik nodig u hierbij uit om op 2 februari in een EV-kennissessie, mee te discussiëren over het stimuleren van breedbandtoepassingen! Het programma vindt u in dit magazine en op onze website. <http://www.ev.nl/kennissessie>
Veel leesplezier gewenst!

Frits Pfeiffer

E: redactie@ev.nl

Voorbeelden van gerealiseerde breedband

vraagbundelingsprojecten zijn o.a. : Breedband Groningen, Breedband Tilburg, Breedband Breda, Breedband Delft, Leidsche Infrastructuur Bundeling, TeleMANN Nijmegen, SSGA Arnhem, Glaslokaal, ZIEN en Breedband Dordrecht. In totaal zijn dit al meer dan 2.000 locaties die de beschikking hebben over snelheden van minimaal 1 Gbps (ongeveer 250 maal de snelheid van consumentenbreedband) voor de prijs van een zakelijke DSL-aansluiting.

Breedband is de enige infrastructuur waarbij men vooraf nadenkt over diensten!



Cees van Laren, projectleider breedband, gemeente Delft.

In Delft hebben 14 grootverbruikers van breedband de handen ineengeslagen voor de totstandkoming van een glasvezelnetwerk. Lees in dit interview wat de deelnemers dreef. Een interview met Cees van Laren, projectleider breedband, gemeente Delft.

Hoe is dit project tot stand gekomen?

De gemeente Delft heeft in het collegeprogramma voor de periode 2002-2006 de ambitie opgenomen om in 2006 een kwart van de adressen in Delft op glasvezelinfrastructuur aangesloten te hebben. Daar zijn wij in 2002 mee begonnen. Zoals overal in het land loopt Fiber to the Home (FttH) niet vanzelf. De woningcorporaties waren wel geïnteresseerd, maar dan alleen in het eindproduct en niet in de weg er naar toe, daar konden we dus niet mee samenwerken. Toen raakten we in gesprek met Expanding Visions (EV). Zij stelden voor om eerst het vraagbundelingsprincipe voor grootverbruikers van bandbreedte toe te passen. EV is aan de slag gegaan en al snel bleek dat er genoeg belangstelling was om mee te doen.

Een belangrijke drive was dat er zeer betaalbare bandbreedte in het verschiep lag.

Wat is jouw rol in dit project?

Ik ben binnen de gemeente Delft al 3 jaar verantwoordelijk voor projecten m.b.t. breedband. Mijn rol is het geheel te coördineren en te regelen voor wat betreft aansluiting van het project op het gemeentelijke beleid en de aansluiting bij de deelnemers. Vanuit EV hebben we er een projectmanager op zitten die het feitelijke project aanstuurt.

Van wie is het netwerk?

In de Europese aanbesteding werd zowel Carrier-owned en Customer-owned uitgevraagd. Customer-owned kwam er in de afweging prijs en kwaliteit het beste uit. Van den Berg heeft deze aanbesteding gewonnen. Achteraf zijn we blij dat het Customer-owned geworden is. Als Carrier-owned als nummer 1 was gekomen dan hadden we daar voor gekozen, maar ik denk dat de deelnemers dan uiteindelijk minder tevreden waren geweest. We kunnen nu zelf over belangrijke zaken beslissen. We hebben de beschikking over bijna oneindige bandbreedte. We starten met 1 Gbps maar het opwaarderen naar meer bandbreedte kost relatief weinig geld. Bij een Carrier-owned ben je toch meer afhankelijk. Nu hebben we het zelf voor 100% in de hand. De komende 15 jaar weten de deelnemers precies waar ze aan toe zijn.

Is een exploitatietermijn van 15 jaar niet erg lang?

Het is ook opvallend dat ik uit de bedrijvenhoek wel eens opmerkingen krijg; voor 15 jaar tekenen? Een bedrijf tekent nooit een contract voor 15 jaar! Toch doen ook drie MKB-ondernemingen mee. De meeste deelnemers verdienen de investering in maximaal 5 jaar terug en dan heb je wel voor 15 jaar getekend maar in die laatste 10 jaar zitten dan niet zo veel risico's meer. Bij wijze van spreken is het daarna gratis. Daarnaast is er bijna een onbeperkte groei

in bandbreedte voor nagenoeg gelijkblijvende kosten mogelijk. Na 15 jaar is het netwerk volledig afgeschreven. De deelnemers stoppen dan echt niet met communiceren en het netwerk is dan echt niet versleten.

Wat was voor het primair onderwijs de reden om mee te doen?

Ten eerste de kwaliteit van de verbindingen, ten tweede de mogelijkheden om de organisatie van ICT voor het primair onderwijs verder te centraliseren, waardoor er kosten bespaard kunnen worden.

Nu moet er naar alle scholen iemand op z'n brommertje als er een storing is. En als derde reden de onzekerheid. We weten nu precies wat we betalen en wat we ervoor krijgen. In Delft is het primair onderwijs daarom niet ingegaan op het aanbod van gratis internet via KPN.

Heeft de gemeente mee betaald aan het project?

Nee, iedere deelnemer betaalt voor zichzelf. Het project is zonder subsidie tot stand gekomen. Het is een gesloten businesscase. De gemeente heeft wel het opstellen van de businesscase voorgefinancierd. De gemeente krijgt dit nu terug van de stichting. De gemeente was de voorfinanciering kwijt geweest als de businesscase niet sluitend gekregen was.

Hoe nu verder met de Stichting Breedband Delft (SBD)?

Er is in het bestuur hierover gesproken. Gaan we nu acquireren en worden we bij wijze van spreken een operator? Dat laatste is zeker niet de bedoeling. Een verdubbeling van deelnemers is wel aantrekkelijk. Ook deelname van een partij die Fiber-to-the-Home of Fiber-to-the-Business wil gaan exploiteren zou interessant zijn. Maar dat gaat de stichting niet zelf doen.

Komt er een elektronische marktplaats?

De charme van de Stichting Breedband Delft



en andere breedbandinitiatieven is eigenlijk dat ze zwart wit gezegd geen overhead heeft; alles wordt op de markt ingekocht. Het is niet de bedoeling dat de Stichting zelf diensten gaat leveren. Er is straks een POP (point-of-presence), een plek waar dienstenaanbieders terecht kunnen en deelnemers gezamenlijk inkopen. Als eerste kopen de deelnemers via de marktplaats internet in. Verder is Voice-over-IP, centraal gebruik van software, beveiliging en bewaking voor de hand liggend. Ik sprak pas met iemand van het Mondriaan college en die vertelde dat 80% à 90% van het personeel in het ziekenhuis door het Mondriaan college



wordt opgeleid. Het zou heel mooi zijn als zij een online-verbinding met een operatiekamer hebben zodat de stagiaires ook op afstand bij de operatie kunnen zijn. En dat kan je op dit niveau regelen. Dit zie ik ook als marktplaats-ontwikkeling.

Het gaat dus niet alleen om een marktplaats in commerciële zin maar ook om de toepassingen die er zijn. Persoonlijk houd ik het principe aan van regel de infrastructuur, dan komen de diensten vanzelf. Ga niet te geforceerd over diensten nadenken, dat komt wel. Ik verbaas mij in ieder geval over de hele discussie. Volgens mij is breedband de enige infrastructuur in Nederland waarbij men nadenkt over toekomstige diensten. Ik

ga er vanuit dat als die infrastructuur er is, de voertuigen er vanzelf over gaan rijden!

Het Reinier de Graaf ziekenhuis is een grote deelnemer. Wat was de reden voor de zorgsector om hier in te stappen?

Je hoort wel eens mensen zeggen: "Glasvezel? Dat is toch ouderwets? Het wordt toch draadloos!" Het aardige is dat beide partijen uit de zorgsector die meedoen (ziekenhuizen en revalidatiecentra) hun panden nu draadloos verbonden hebben en die willen daar heel graag van af. Hun kwaliteitsstap is van wireless naar glasvezel. Als het een keer heel slecht weer is of er wordt gebouwd en er staat een bouwkraan dan is de communicatie toch minder. Daarnaast hadden ze nu draadloze huurverbindingen en dan is het met een eigen glasvezel aanmerkelijk goedkoper. Ook hier gelden weer de mogelijkheden voor centraal beheer van allerlei zaken en de koppelingen worden gewoon eenvoudiger met een glasvezelinfrastructuur. Maar ook hier spelen de kostencomponenten een grote rol.

Een aantal jaren geleden waren de banken nog wars van dit soort projecten. Heb je hier nog wat van gemerkt?

Het hele project is gefinancierd door de deelnemers in combinatie met ondersteuning van een bank. 70 % is rechtstreeks betaald door de deelnemers en 30% van het totale bedrag is gefinancierd door een bank. Op basis van een 15-jarige lening en een stukje rekening courant. Wij hebben 5 banken benaderd voor een offerte. Een van de banken haakte af omdat die over het totaal te lenen bedrag volledige gemeentegarantie wilde hebben. Dat wilden wij niet omdat wij daarmee als gemeente Delft als marktverstoring aangemerkt zouden kunnen worden. Ik heb gemerkt dat de banken nog vrij huiverig zijn als het gaat om FttH-projecten, omdat het toch duidelijk een aanbodsgericht project is waarbij landelijk is gebleken dat de belangstelling behoorlijk tegen valt. Ook door de (ik zou bijna zeggen) dump Prijzen die mede



misschien door de vraagbundelingsinitiatieven nu met allerlei Triple Play pakketten worden aangeboden. Voor de vraagbundelingsprojecten merk ik dat de banken eigenlijk gewoon in de rij staan voor de financiering. Dat is een goede ontwikkeling. En je merkt dat de banken meer personeel met deze deskundigheid in huis krijgen en de materie beter snappen. In Delft is de Rabobank onze huisbankier geworden.

Blijft Breedband Delft een geïsoleerd netwerk?

Zeker niet. We hebben al een koppeling met Stichting Glaslokaal in Den Haag. Die samenwerking heeft te maken met het feit dat deelnemers uit Delft ook vestigingen in Den Haag hebben in het gebied van Glaslokaal. We hebben er voor gekozen om capaciteit van Glaslokaal af te nemen i.p.v. zelf vezels aan te leggen. Er is een vraagbundelingsproject in Rotterdam in wording. En ik weet dat in Rotterdam twee deelnemers zijn met een vestiging in Delft. Ik zie hetzelfde wat tussen Den Haag en Delft gebeurt ook bij Rotterdam gebeuren. Ik heb al vragen om van Den Haag naar Leiden te gaan vanuit Delftse deelnemers. Dan heb je Delft,

Rotterdam, Den Haag, Zoetermeer, Dordrecht en Leiden. Dat zijn de zes steden met initiatieven. Dit biedt ook perspectief om de tussenliggende kleinere plaatsen te koppelen (Voorschoten, Leidschendam).

Waar zou het uiteindelijk naar toe gaan?

Ik denk dat niemand dat kan voorspellen waar het over 10 tot 15 jaar staat. Het enige wat je kan zeggen is dat het nog steeds over koper, glasvezel en draadloos gaat. Misschien ook over een katoenen draadje bij wijze van spreken! We hebben voor de Stichting het scenario gekozen van beperkte groei. Als het aantal deelnemers 2 keer zo hoog is en iedereen tevreden is met z'n verbinding, dan praten we over zeer betaalbare bandbreedte. Ik sluit ook niet uit dat op termijn er binnen de SBD een besluit wordt genomen om het netwerk aan een operator of een investeerder te verkopen. Die kansen zijn allemaal aanwezig. En niemand kan het op dit moment zien. De invalshoek is een betaalbare en betrouwbare bandbreedte voor een lage prijs realiseren. En op dat punt hebben we alvast gescoord! ■



Amphia Ziekenhuis: Breedband maakt patiëntenzorg efficiënter!



R. de Folter Voorzitter Raad van Bestuur Amphia

Hoe Bredase instellingen in Breedband Breda samenwerken om betaalbare bandbreedte in de omgeving Breda te realiseren en waarom het Amphia Ziekenhuis denkt niet om breedband heen te kunnen. Een interview met de heer R. de Folter: Voorzitter Raad van Bestuur Amphia Ziekenhuis in Breda/Oosterhout.

Het Amphia ziekenhuis had de behoefte aan behoorlijke capaciteit breedband. Hoe komt dat zo?

De Folter vertelt: "het Amphia ziekenhuis heeft drie locaties en voor het verlenen van patiëntenzorg is het erg belangrijk dat bijvoorbeeld patiëntengegevens onmiddellijk beschikbaar zijn. Bij ons werd er soms nog met mapjes tussen locaties heen en weer gereden. Dat vergt een enorme logistieke organisatie. Ook speelde dit bij röntgenfoto's. De CT-scans worden alsmaar groter en dat brengt een ongelofelijke hoeveelheid data met zich mee die tussen locaties getransporteerd moet worden. Breedbandige glasvezelverbindingen zijn hiervoor

noodzakelijk. Om efficiënt en doeltreffend patiëntenzorg te verlenen is het ter beschikking hebben van breedband een onvermijdelijke randvoorwaarde.

Wij hebben op een gegeven moment gekozen om een glasvezelverbinding tussen onze drie locaties te huren. Maar hier bleek een astronomisch prijskaartje aan vast te zitten. De leverancier zei heel gemakkelijk: 'Dit kost het en dit krijg je ervoor'. We hebben toen een onafhankelijk advies ingewonnen bij Expanding Visions (EV). EV presenteerde een alternatief met een aantrekkelijk kostenplaatje waar andere instellingen in de omgeving van Breda ook wel oren naar hadden. Zodoende kwam er een vraagbundelingstraject van de grond. Hierbij kregen we ook goed zicht op de andere kansen die breedband biedt."

Hoe kwam het bij jullie over dat er vanuit een individuele vraag een vraagbundelingstraject ontstond?

"Dit was uitstekend. We werken in dit project nauw samen met Breedband Tilburg waar ook vraagbundeling voorkomt. Verder zijn wij geen glasvezelondernemer dus moet je goed nadenken op welke manier je het geld uit gaat geven. Een optimale exploitatie was voor ons van wezenlijk belang. 'Kijk eens rond naar meer aansluitingen om tot lagere kosten te komen', kregen we als advies. Dat hebben we zeker ter harte genomen en is uitstekend gelukt. Wij zijn nog niet helemaal klaar. We zoeken nog steeds naar nieuwe deelnemers. Er is nog genoeg ruimte op ons breedbandnetwerk!"

Zaten er ook nadelen aan het samenwerken met meerdere deelnemers?

"Het enige nadeel waar wij mee zaten was tijd omdat wij de meeste haast hadden. Daarnaast was het toch wel een redelijk complex project. Uiteindelijk is het goed gelukt om met alle deelnemers samen te werken. Het gaat ook om het stellen van de goede prio-

riteiten. Er was niet veel inspanning nodig om samenwerkingspartners te vinden. We hebben een aantal partijen benaderd waarmee we in de (zorg)praktijk al samenwerken (verpleeghuizen, revalidatie-instellingen). Er hoefden geen grote barrières te worden genomen; je vertrouwt en kent elkaar al."

Elke zorgpartij gebruikt het netwerk voor eigen toepassingen. Is er nu ook al een ontwikkeling gaande dat de zorgpartijen onderling meer informatie uit gaan wisselen?

"Dit punt is nog niet helemaal bereikt. Dit loopt wel in lijn met de visie die wij met z'n allen hebben. Hoe moet je bijvoorbeeld onderling in een zorgketen, als het bijvoorbeeld over CVA (herseneninfarct) of diabetes gaat, de informatie uitwisselen. Daarbij zijn het ziekenhuis, het verpleeghuis en het revalidatiecentrum betrokken. In die zin is het fantastisch dat deze partijen nu daadwerkelijk via breedband met elkaar verbonden zijn."

Het stimuleert dus ketenintegratie in de zorg?

"Ja, absoluut. Een randvoorwaarde om tot ketenintegratie te komen heb je hiermee ingevuld. Het netwerk faciliteert de samenwerking in de zorg tussen de verschillende ketenpartners."

Zijn er nog meer plannen voor toepassingen (buiten data om)? Bijvoorbeeld spraak?

"Ja, er zijn al plannen op dat gebied. We zijn op dit moment bezig te onderzoeken hoe we spraak over het netwerk kunnen transporteren. Ook de optie van videoconference staat open. Het biedt zeker meer mogelijkheden die we nog verder moeten verkennen. Er zijn nog legio mogelijkheden. Zo denken we ook na over het bewaken van terreinen via video vanuit een centrale locatie."

Wat is de visie van de deelnemers over de toekomst voor wat betreft groei?

"We hebben afgelopen week nog een vergadering gehad en hebben besloten om meer deel-



nemers te werven. In de eerste plaats verlaagt dit onze eigen kostprijs en op de tweede plaats krijg je meer bereik. We hebben geen discussie hoeven voeren over dat we nu onze kerntaak bereikt hebben (hoge bandbreedte tegen lage kosten) en daarom niets aan werving hoeven te doen. Het is nog wel aan de orde geweest of wij ons alleen tot instellingen beperken, maar dat hebben we al snel laten varen. Er is op zich niets op tegen om de kostprijs te verlagen en ook bedrijven mee te laten doen. Het blijft dus niet tot non-profit beperkt. Casema heeft de Europese aanbesteding gewonnen en is de eigenaar van het netwerk en wij huren de verbindingen van Casema. (Redactie: In die zin spreken we dan ook van een carrier-owned netwerk). Casema zal ook de verdere werving van deelnemers voor haar rekening nemen! Het principe van marktwerking heeft hier dus echt gewerkt."

Aan wat voor partijen denkt u bij uitbreiding binnen de zorgsector? Bijvoorbeeld huisartsen?

"Dat is zeker de bedoeling om daar over na te denken. Hoe je het dataverkeer met de huisartsen verder kunt optimaliseren. Bij een huisarts gaat het niet alleen om het kabeltje. Misschien moet je wel de hele ICT-infrastructuur als dienst aanbieden. Je gaat dan wel een grote stap verder, maar het biedt zeker wel mogelijkheden. We moeten natuurlijk eerst met de huisartsen om de tafel. Ik spreek uit ervaring als ik zeg dat niet alle huisartsen het prettig vinden om met ICT-vraagstukken bezig te zijn. Dit behoort niet tot de kerntaak van een huisarts, maar het toepassen van ICT is natuurlijk wel noodzakelijk!"

Doet de gemeente Breda ook mee?

"De gemeente Breda doet nog niet mee. Ze staat wel positief tegenover dit initiatief. Er ligt nog een mooie kans voor de gemeente Breda om hieraan mee te werken."

Zien jullie in de omgeving ook collega-ziekenhuizen die zich met breedband bezig houden?

"In Breedband Tilburg nemen het TweeSteden Ziekenhuis en Elisabeth Ziekenhuis deel. Verder weet ik dat in ieder geval de Reinier de Graaf Groep in Delft en het Albert Schweitzer Ziekenhuis in Dordrecht hier volop mee bezig zijn in de projecten Breedband Delft en Breedband Dordrecht."

Hoeveel exploitatievoordeel hebben jullie nu?

"Over een exploitatietermijn van 15 jaar besparen we circa 2 miljoen Euro op alleen al het datatransport. Als wij ook onze telefonie meenemen dan gaat dit bedrag nog hoger worden."

Hoe wordt er gedacht over een elektronische marktplaats?

"Casema biedt ons in ieder geval toegang tot hun marktplaats. We zijn aan het onderzoeken wat een eigen marktplaats ons als deelnemers nog meer kan brengen. Wie de controle over de marktplaats van de deelnemers gaat krijgen is nog niet bepaald."

Leerpunten:

"Van meet af aan nadenken over vraagbundeling; het wordt goedkoper en het is ook uit oogpunt van ketenintegratie veel efficiënter. Ook is het van belang vooraf alle mogelijkheden van breedband te inventariseren. Wij hadden als invalshoek de data en spraak, maar er is nog zoveel meer mogelijk. De deskundige samenwerking met en inbreng van EV als onafhankelijk adviseur was erg plezierig. Bij zowel het aandragen van kansen en de daaropvolgende Europese aanbesteding en realisatie hebben wij hier veel aan gehad." ■



Ferdinand van den Oever
en Roel Esseboom

Breedband Dordrecht: de gemeente in de aanjagersrol

Een interview met Wethouder Economische Zaken & Grondbedrijf, Ferdinand van den Oever en projectleider Breedband Roel Esseboom over breedband in Dordrecht. Expanding Visions begeleidde de strategie en de EU-aanbesteding en voert tijdens de realisatie het projectmanagement.

Waarom is de gemeente Dordrecht begonnen met breedband?

Ferdinand: "De belangrijkste reden is dat de behoefte aan breedband alsmaar zal toenemen. Het is van groot belang om te zorgen voor toekomstvastе breedbandvoorzieningen ten behoeve van het economisch functioneren van de stad en stimuleren van sociale cohesie. Wij merkten als lokale overheid dat de markt zelf heel lastig in beweging te krijgen is. De kip en het ei discussie van diensten versus infrastructuur wilden we doorbreken. Wij hebben 2 jaar geleden door de raad de notitie 'ICT in de stad' laten vaststellen. Deze notitie beschrijft drie





Project- en stuurgroepleden van Breedband Dordrecht

delen: breedband voor de instellingen (FttI), breedband voor het bedrijfsleven (FttB), breedband in de non-profit sector en het aansluiten van woningen (FttH).”

Hoe hebben jullie de markt in beweging gekregen?

Ferdinand: “Voor FttB was het vooral een kwestie van timing. De gemeente was druk bezig met het opwaarderen van de bedrijventerreinen. Als je toch aan het investeren bent in de infrastructuur (wegen) van de bedrijventerreinen dan moet je ook gelijk zorgen voor toekomstvast infrastructuur m.b.t. breedbandigheid. Als standpunt hadden we gesteld: als het bedrijfsleven niet in beweging komt, dan zelf maar aanleggen. Alle straten gaan toch open dus je hebt minimale meerkosten. KPN heeft de kans gepakt. KPN legt de kabels voor eigen rekening en risico.”

Roel: “We hebben acht telecom-operators uitgenodigd. Daarvan hebben er vier aangegeven geen gesprek te willen, omdat ze andere prioriteiten hadden. Het verhaal van de terugverdien-

tijd is erg lastig. Operators gaan soms uit van terugverdiertijden van 1 à 2 jaar. En breedband voor het MKB is een groeimarkt die nog niet volledig tot wasdom is gekomen. Dat vraagt dus om een langere termijnvisie. Maar wat de doorslag gaf, is dat de straten al open lagen.”

Is het een open netwerk?

Roel: “Jazeker. Andere dienstenaanbieders worden toegelaten door KPN. Sterker nog, KPN is actief op zoek naar lokale partijen die diensten aan willen bieden aan de deelnemers van Breedband Dordrecht. Ik denk dat dit erg interessant is voor de economische ontwikkeling en voor de ondernemers. Op zich is het nog een proeftuin. Technisch niet maar qua diensten wel.”

Hoe verliep het project voor het verbinden van instellingen?

Ferdinand: “Voor het verbinden van instellingen heeft de gemeente vraagbundeling toegepast. In totaal doen er op dit moment zestien instellingen mee, waaronder onderwijs, thuiszorg, ziekenhuizen, verzorgingshuizen, bibliotheken en de gemeente voor eigen gebruik.”

Waarom doen de deelnemers mee?

Ferdinand: "Als je bijvoorbeeld kijkt naar de grote ziekenhuizen dan hebben die een enorme behoefte aan betaalbare bandbreedte voor eigen gebruik. Daarnaast is een nauwere samenwerking met ketenpartners onvermijdelijk. De ziekenhuizen streven naar een kortere opname en wijken voor langere opnames uit naar de thuiszorg. Daarnaast is het gewoon ondenkbaar dat een thuiszorgorganisatie niet gaat samenwerken met een woningbouwcorporatie."

Roel: "Voor een ROC zit de meerwaarde er heel duidelijk in. Het Da Vinci College was al een aantal jaren bezig om zijn eigen glas aan te leggen omdat het snel terug verdiend kon worden. Maar als het hele onderwijs meegaat, is dat stukken beter. En het hele onderwijs doet mee (primair en voortgezet)! In het primaire onderwijs ziet men een heel scala van veranderingen. Nu doet iedere school individueel het beheer. Er is een lokaal netwerkje met een internetverbinding (klein), maar het is natuurlijk een heel stuk handiger als je deze centraal inkoop en je netwerk centraal beheert. In het primair onderwijs hebben we wel goed moeten uitleggen waar we het over hebben. Dit is toch een lastig onderwerp. Aanvankelijk denken deelnemers vaak dat het alleen maar over internet gaat, terwijl dit slechts één aspect is van de hele ontwikkeling van breedband voor instellingen. Het heeft een technische dimensie en een strategische dimensie. De ene keer praat je dus met ICT-verantwoordelijken en de andere keer met bestuurders."

Breedband Dordrecht is een stichting, hoe zien jullie dat?

Ferdinand: "Ik zie het als een bedrijfsverzamelgebouw. Bij elkaar in één pand. Er is regelmatig contact, daardoor komen er regelmatig behoeftes op tafel en daardoor ontstaat vanzelf steeds een soort vraagbundeling die je dan gezamenlijk kunt uitzetten. Maar ik ben niet van

mening dat het een taak van de stichting is dat deelnemers moeten gaan samenwerken."

Gaat Breedband Dordrecht diensten ontwikkelen en aanbieden?

Roel: "Dat is zeker niet de bedoeling. Wij hebben ook bewust het bedrijfsleven niet uitgenodigd om mee te doen aan dit project. Dat geeft al het verschil aan dat je niet als commerciële partij wilt opereren. Ik zie het meer als een inkoopcombinatie voor de non-profit en hiermee hebben we de kip en het ei discussie doorbroken."

Wel zullen we een open marktplaats inrichten waar derden diensten aan kunnen bieden. We richten hiervoor een point-of-presence in op het Leerpark. Een dienstenleverancier kan zich dan ook op dit bedrijventerrein vestigen."

De stichting heeft het netwerk in eigendom. Waarom heeft de stichting hiervoor gekozen?

Roel: "Dit is de uitkomst van de aanbesteding. In de aanbesteding hebben we dit in het midden gehouden (customer of carrier-owned). Er heeft geen enkele carrier gereageerd. Dit is ook een signaal dat de markt toch niet lekker functioneert. Verder was het geen discussiepunt voor de deelnemers, het gaat om beschikbaarheid, garanties en prijzen. Ook heeft de stichting geen geld geleend. Iedere deelnemer heeft zijn eigen deel betaald."

Hoe ziet de toekomst er uit?

Roel: "Op dit moment kijken we ook verder in de regio. We zijn begonnen met Dordrechtse partijen en toevallig hadden die ook locaties in Zwijndrecht zodat we daar ook aan het graven zijn. Diverse partijen in de regio Drechtsteden, waaronder de gemeentehuizen zelf, hebben al aangegeven dat ze aangesloten willen worden. Al met al is iedereen erg enthousiast over dit project!" ■



Zeeuws Initiatief Educatief Netwerk: Gratis kan duur uitpakken!

Van links naar rechts: Piet Bruys,
Frans Peeters, Jo-Annes de Bat

Het Zeeuws Initiatief Educatief Netwerk is een samenwerkingsverband van het onderwijs in de provincie Zeeland voor de totstandkoming van een educatief breedbandnetwerk. Zowel het primair als het voortgezet onderwijs en de ROC's doen hieraan mee. Lees hoe dit project tot stand kwam. Een interview met Piet Bruys (pl.v. rector van het St. Willibrord College in Goes) en Jo-Annes de Bat (Fractiemedewerker CDA Provincie Zeeland).

Hoe begon het?

Piet: "Toen bekend werd dat de Internet Service Provider NI.tree eind 2004 haar activiteiten zou gaan beëindigen, zijn wij evenals andere scholen op zoek gegaan naar een nieuwe ISP. Tot dan toe waren we verplicht diensten van NITree af te nemen. Alle scholen in Zeeland zaten op dat moment met hetzelfde probleem. Overstappen? Maar naar wie? Toen hebben wij, in het bijzonder Frans Peeters, ICT-coördinator van het St. Willibrord College, de ICT-coördinatoren van alle VO-scholen in Zeeland bij elkaar gebracht om toekomstmogelijkheden te verkennen. Breedbandverbindingen was er daar een van. Met de bedoeling een breder draagvlak te zoeken voor onze ideeën, zijn we in contact gekomen met het CDA in Zeeland."

Waarom vond het CDA breedband in Zeeland belangrijk?

Jo-Annes: "We willen Zeeland op de kaart zetten en als je dan naar het onderwijs kijkt en je wilt vernieuwing in het onderwijs toepassen dan zal je toch wat moeten doen met je internetfaciliteiten. Zodoende zijn Frans Peeters en ik met elkaar in contact gekomen. Er kwamen twee visies bij elkaar. En vanaf dat moment is de samenwerking begonnen."

Wie doen er allemaal mee?

Jo-Annes: "Als eerste alleen het VO (Voortgezet onderwijs) maar als snel volgden de ROC's en het PO (Primair onderwijs) en uiteindelijk ook de Zeeuwse bibliotheken."

Hoe heb je in het PO de handen op elkaar gekregen?

Piet: "Dat is een lastig proces. Je moet mensen goed informeren over wat de mogelijkheden zijn. Bestuurders weten wel wat er nodig is maar zijn vaak nog onvoldoende doordrongen van wat de mogelijkheden zijn en wat er aan zit te komen. Vooral als het gaat om langere termijn besluiten, zitten ze met het probleem hoe de krappe budgetten in te zetten."

Jo-Annes: "Ik had niets met scholen maar in het project zie je dat je samen met de deskundigen al snel 3 of 4 stappen vooruit loopt op de bestuurders. En dan moet je weer terug om de bestuurders te overtuigen."

Piet: "Je moet goed aangeven wat het voordeel op korte en lange termijn is en of dit in lijn loopt met hun eigen bedrijfsvoering. Geef duidelijkheid!"

Piet: "Er is in Zeeland een groot aantal samenwerkingsverbanden waar wij ook in participeren, bijvoorbeeld de provinciale onderwijsraad. Provinciebreed komen alle VO- en MBO-vertegenwoordigers hier bijeen en bespreken ze alle aspecten die in het onderwijs voorkomen."

Dit heb je ook voor het PO. De chemie om met elkaar te communiceren is er, dus is het ook veel makkelijker om via zo'n orgaan bepaalde dingen voor elkaar te brengen."

Jo-Annes: "Maar dit is ook het grootste gevaar. Er waren zoveel projecten waarin samengewerkt werd dat je op moest passen met weer een nieuw project. 'Die ken ik al van toen. En toen ging dat ook al niet, dus zal het nu ook niet gaan.' Als je de goede mensen bij elkaar zet dan komt het zeker goed. Je moet ze goed informeren en duidelijkheid geven."

Wat was precies de rol van het CDA in het project?

Jo-Annes: "Als fractiemedewerker is mij gevraagd om als vertegenwoordiger van de Statenfractie op te treden maar dit was lastig want je bent een politieke partij dus je hebt geen geld beschikbaar. Maar wat we wel hadden was de drive om iets van dit project te maken. Dus wat doe je dan? Je zet de goede mensen in, je gebruikt de netwerken die je hebt en op belangrijke momenten zet ik de Statenleden in. Mijn rol was eigenlijk steeds weer iedereen bij elkaar brengen. Ook de subsidieaanvragen liepen via mij, gezien de contacten met de provincie."

Wat vonden jullie van het aanbod van KPN voor gratis internet?

Piet: "Als VO-school keken wij naar wat hebben we nu, wat moeten we er voor doen om KPN binnen te halen en wat voor lange termijn visie zit er achter. Het is wel gratis, maar hoe lang is dat, wat is de prijs/kwaliteit verhouding en wat moet je straks mogelijk doen om verder te kunnen. Gratis kan in die zin toch duur uitpakken! We zijn tot de conclusie gekomen dat het voor ons niet interessant genoeg was."

Ligt dat voor een PO-school ook zo?

Piet: "Er is een aantal PO-scholen die zich niet hebben ingeschreven voor het project ZIEN."





Leerlingen aan het werk met de elektronische leeromgeving.

Louter vanwege het prijskaartje en de ingeschatte voordelen die ze er voor krijgen. Dat heeft te maken met het ontwikkelproces van die scholen. De ene school is gewoon verder op dit gebied dan de andere. Het moment waarop dit project kwam was voor sommige scholen te vroeg.”

Jo-Annes: “Afgezien van het feit dat alle VO-scholen in Zeeland meedoen met dit project kan je zien dat men toch verder kijkt dan 3 jaar gratis internet. Wij hebben altijd gezegd, kijk alsjeblieft naar het groter belang. Kijk naar de langere termijn. Er heeft uiteindelijk geen enkele VO-school (13 scholen) voor KPN gekozen. Exacte getallen van het PO weten we niet. Het zijn 3 grote groepen scholen (deze scholen zijn in fusie opgegaan, 15 basisscholen met 1 bestuur) Zo is er ook een VO-school die het beheer deed voor een aantal PO-scholen. Dit idee hebben wij eigenlijk overgenomen. Een VO-school die de ICT-coördinator levert en waarvan de PO-school kan meeprofiteren.”

In welke fase bevindt het project zich?

Piet: “De stichting is formeel tot stand gekomen. De stichting heet ZIEN (Zeeuws Initiatief Educatief Netwerk). Al het voorwerk is gedaan en inmiddels is er gegund. De Europese aanbesteding ging om 2 percelen. Nadat alles beoordeeld was kwam Zeelandnet als winnaar uit de bus.”

Wat gaan jullie doen met het netwerk?

Piet: “Voor de bedrijfsvoering van scholen is het belangrijk om over de goede middelen te beschikken. Het begint er al mee dat je een aantal zaken op applicatieniveau centraal geregeld wilt hebben (voornamelijk bij scholen met meerdere locaties). Met breedband gaat dit een stuk makkelijker. Bijvoorbeeld de leerling is bepalend voor de subsidie die je krijgt. Wij moeten hiervoor aangeven hoeveel leerlingen je hebt, wie dat zijn en waar ze zitten. Als je een school bent met meerdere locaties dan kun je dit nu heel gemakkelijk centraal regelen.

Een aantal scholen heeft hun ICT-beheer, ik zeg het voorzichtig, toch niet helemaal in de vingers. Bijvoorbeeld het beveiligen van hun informatie en het beheer ervan. Wij zien juist grote mogelijkheden om dat soort aspecten centraal te regelen. Wij denken op lange termijn ook aan een Shared Service Centre voor het onderwijs.

Vooraf in het beroepskolom (VMBO-kader en basisberoepsgerichte MBO en HBO-aansluitingen) zijn er leeromgevingen ontstaan waarmee de leerling individueel een leer-traject kan volgen. Er wordt dan gekeken naar competenties die zij al verworven hebben of waar ze nog aan moeten werken. Voor die leeromgevingen heb je inhoud nodig die toegespitst is op de leerling. Je merkt nu al dat er nieuwe content ontwikkeld wordt waarbij allerlei soorten media gebruikt gaan worden. Dus niet alleen papier of een bestand maar ook multimediale filmpjes.”

Jo-Annes: “Daarom is ook het RPCZ (Regionaal Pedagogisch Centrum Zeeland) bij dit traject betrokken geraakt. Die denken na over het hele onderwijs in Zeeland. Ook zij hebben deelnemers overtuigd van de voordelen van dit project.”

Piet: “De uitgeverijen van schoolboeken zijn ook bezig met het maken van databanken

waarin bronnen zitten die je kunt raadplegen. Learning objects die metadata georiënteerd zijn. Daarmee kunnen docenten hun eigen programma samenstellen. Leerlingen volgen dan hun eigen traject. Ook tijd en plaats onafhankelijk werken komt steeds sterker naar voren. Daar heb je wel de middelen voor nodig. En dat soort middelen kun je als school alleen niet ontwikkelen. Samenwerking is hiervoor de oplossing!

Wij zijn als school op een elektronische leeromgeving overgegaan. Dat betekent dat onze leerlingen de middelen hebben om projecten met elkaar te doen. Als docent kun je de leerlingen goed volgen, persoonlijk begeleiden en beoordelen. Ook gestructureerd samenwerken, informatie-uitwisseling en discussies horen tot de mogelijkheden. Wij stellen de apparatuur/netwerk aan de leerlingen beschikbaar. De verhouding leerling/computer ligt hier vrij hoog. De leerling heeft thuis tegenwoordig ook de faciliteiten en vanuit thuis kunnen ze ook bij de leeromgeving."

Hoe doen jullie dit met leerlingen die thuis niet de faciliteiten hebben? En bijvoorbeeld ook bij mobiele telefonie?

Piet: "Dat zijn echt uitzonderingen, maar die leerlingen bieden wij de mogelijkheid om tot ver in de middag in onze mediatheek te werken. Het is wellicht een maatschappelijk probleem maar het gaat gelukkig om een heel klein percentage. De snelheid waarmee gecommuniceerd wordt is verbazingwekkend. Als je bijvoorbeeld als school iets bekend maakt, moet je dat echt aan iedereen tegelijkertijd doen. Binnen een kwartier weten de meesten het al d.m.v. mobiele telefoon en e-mail."

En toen was er Samen Snel Op Glas?

Jo-Annes: "We waren al bezig voordat het Samen Snel op Glas project kwam. Via de subsidie (IAZ, Innovatieve acties Zeeland) konden we er op inschrijven maar daar lag wel de eis

dat je zelf een stuk inbrengt (co-financiering). Dit is ons goed gelukt maar toen kwam ook via Surfnet het project Samen Snel Op Glas in beeld. In eerste instantie was het of/of. En/en bestond niet, zowel bij Samen Snel op Glas als bij het IAZ. De meerderheid van de deelnemers dreigde toen om te slaan naar Samen Snel Op Glas. In overleg met de subsidieverstrekkers is het uiteindelijk toch en/en geworden."

Zou het jullie gelukt zijn zonder subsidies?

Piet: "Het was ons wel gelukt, alleen anders en veel kleiner. De kans was dan ook groter geweest dat de PO-scholen waren afgehaakt. De subsidies hebben als aanjaagfunctie uitstekend gewerkt."

Hoe ervaren jullie de rol van Expanding Visions?

Jo-Annes: "We zijn op zoek gegaan naar externe deskundigen en ervaren hulp. Expanding Visions kende de problematiek uit andere projecten en was direct op snelheid. De aanbevelingsexpertise en projectmanagement onder de leiding van Expanding Visions hebben ons echt fantastisch geholpen!"

Wat zou je de lezers mee willen geven?

Piet: "Denk op een langere termijn, kijk naar ontwikkelingen voor deze maar ook de volgende generatie, kijk goed om je heen en zoek samenwerking. Ga de uitdaging aan ook al is het een onbekend terrein."

Jo-Annes: "Visie, enthousiasme en geloof. Dat is erg belangrijk. De goede mensen op de goede plaats!"

Noot van de redactie:

Frans Peeters is informaticadocent en ICT-coördinator. Hij is in het land bekend geworden door zijn website voor informaticadocenten in het VO. Zijn website is inmiddels een begrip in het onderwijs. <http://www.informaticavo.nl>. ■





Van links naar rechts: Walter van Dijk en Boudewijn Nederkoorn

Samen Snel Op Glas: Praten als Brugman is het motto!

Interview met Boudewijn Nederkoorn, Directeur SURFnet en Walter van Dijk, Manager Account Advisering SURFnet en projectleider Samen Snel Op Glas.

Samen Snel op Glas. Hoe is dat zo tot stand gekomen?



Boudewijn: "SSOG (Samen Snel Op Glas) is een onderdeel van het SURFnet-Kennisnet samenwerkingsproject. Dit project is uit noodzaak geboren omdat we samen met Kennisnet een slag verder wilden op het niveau van breedbanddiensten. Nieuwe diensten ontwikkelen die voornamelijk in de sfeer zitten van breedbandige on-demand toepassingen (video, gaming ed.). Al die diensten gedijen in feite niet op de basis van wat er tot dus ver door provi-

ders naar de scholen wordt gebracht. Wellicht bij de eindgebruiker thuis wel, maar als in een klaslokaal alle leerlingen tegelijkertijd aan de slag gaan, dan zijn de toepassingen die wij nu aan het ontwikkelen zijn niet haalbaar op een ADSL- of COAX-aansluiting.”

We moeten die scholen dus prikkelen om een hoger ambitieniveau te hebben en tegelijkertijd ook de markt prikkelen om aantrekkelijke aanbiedingen aan de scholen te doen. Zo ontstaat er een goede match. Die match werd ook ingezien door het Ministerie van OC&W aangezien zij 50 à 60 miljoen euro per jaar beschikbaar stelde om dit mogelijk te maken.

En dat was toen nog om voornamelijk internet via de kabel aan te schaffen. Door het aanbod van KPN heeft dit een behoorlijk conserverend effect gehad, namelijk dat scholen hun ambitie kwijtraakten en die 50 miljoen aan andere zaken besteedden. Dat gaat even goed, totdat het op een gegeven moment overgaat en dan moeten die scholen alsnog gaan betalen.

En dan is het van belang dat ze niet alleen naar de lopende voorzieningen kijken maar ook vooruit zien naar nieuwe toepassingen en op glasvezel gebaseerde voorzieningen. Er is dus wel geld, alleen niet voldoende om alle scholen van glasvezel te voorzien. Bovendien moeten Providers dan gaan investeren om dit te ondersteunen en dat roept aan hun kant weerstand op. Dat betekent dat wij met onze innovatieve onderwijsdiensten niet aan de bak komen.

Toen werd het tijd om dit probleem op te lossen. We hadden drie doelen. Ten eerste dat scholen zich achter de oren gingen krabben en zich gingen realiseren dat er geld aan breedband besteed moest worden. Ten tweede dat ze dit niet in hun eentje moesten doen want samen sta je veel sterker. En ten derde dat marktpartijen wakker werden en zich realiseerden dat ze een echte markt vraag krijgen

van een hele provincie en niet zomaar van een enkele school. En als zij dat goed insteken kunnen ze de volgende provincie ook benaderen en dan kan iedere school in feite over 3 jaar bij een willekeurige provider een betaalbare 1 Gbps verbinding krijgen.

Dat was het idee en aldus geschiedde 1,5 jaar geleden. Om het aantrekkelijk te maken moet je er iets tegenover zetten en dat is in de vorm van een premie gedaan (de premies zijn gekoppeld aan een eigen bijdrage vanuit de scholen.) De staatssecretaris van OC&W gaf hier 3 miljoen euro voor vrij en uiteindelijk is dat 4 miljoen geworden voor 7 projecten, waarvan 2 projecten geclusterd zijn. Hiermee hebben we een heleboel scholen samen met andere partijen tot samenwerking gebracht en voornamelijk het PO.”

Wat bewoog het PO om hier in mee te gaan?

Boudewijn: “Het is niet in de eerste plaats de directeur van de school die met het probleem bezig is. Het zijn de besturen van overkoepelende organisaties die een langere horizon hebben. Het heeft betrekking op al diegenen die zich aangesproken voelen bij het fenomeen vraagbundeling. Als die daar meerwaarde in kunnen zien, heb je een natuurlijke partner om mee op te trekken.

Ook gemeenten voelen zich vaak verantwoordelijk en in de Veenkoloniën hebben Astron (LOFAR) en de provincies Drenthe en Groningen kans gezien om iedereen die het belangrijk vond, bij elkaar te brengen.”



Walter: “We hebben dit niet speciaal in een aantal willekeurige steden of regio's toegepast maar er is een heel proces aan vooraf gegaan. We hebben samen met ICT op School de scholen breed geïnformeerd. Zodoende merkte je



ook dat er lokale initiatieven op stapel stonden die door gebrek aan breedband niet uitgevoerd konden worden. Daar sloot dit goed op aan. Op die manier is de selectie van gebieden tot stand gekomen. We hadden een aantal criteria waarbij commitment en draagvlak vanuit de scholen van belang was. Als die scholen met elkaar samenwerken dan is dat er wel. Ook als er plannen waren om samen diensten te gaan ontwikkelen is dat erg goed.

Bijvoorbeeld in Leiden werken de scholen samen met musea. Die hebben ook een taak vanuit het ministerie van OC&W gekregen om nieuwe media te gebruiken om een nieuw publiek te vinden en het onderwijs is daarbij van belang. In Leiden hebben ze ook voor een ander model gekozen. Een model waar de scholen zelf voor glas kiezen en dan via SSOG alleen de Ethernetlaag daarboven aanbesteden (Bij de overige projecten wordt een op glasvezel gebaseerde Ethernet-service aanbesteed). Dat is wel een initieel kostbaardere oplossing maar wel heel toekomstvast. Je beschikt vanuit het Leidse onderwijs gedurende 15 jaar wel over glasvezel naar 56 locaties."

De ervaring is dat bovenschoolse besturen vaak onvoldoende mandaat hebben.



Boudewijn: "Ja, dat klopt. Vraagbundeling is het synchroniseren van behoeftes en proberen collectieve ambities te creëren. Praten als Brugman is dan het motto!"

Wat is de doorslaggevende factor dat een school mee gaat doen?

Boudewijn: "Groepsgedrag is natuurlijk erg belangrijk. Je kunt het nog wel even uitstellen maar je laat het momentum verlopen. Als je nu niet meedoet en je hebt het later wel nodig dan sta je in een markt waar je op dat moment andere bedragen moet neertellen dan waar je nu voor staat."



Walter: "Wat wij zien is dat een aantal van die besturen echt nagedacht heeft over wat zij nou met breedband willen. En vooral waarom zij breedband willen!"



Boudewijn: "Wij selecteren een aantal scholen die in feite wel alle voorzieningen hebben en ook nog eens de ambitie hebben om zich te tonen. Daar proberen wij dan de nieuwe diensten uit. En die scholen zetten wij dan extra in het zonnetje en we laten daaraan zien wat best practices zijn.

Goed voorbeeld doet goed volgen. Als jij je kinderen op een school hebt en je ziet dat bij de school om de hoek van allerlei dingen wel kunnen die op jouw school niet kunnen, dan ga je naar het bestuur van je eigen school en het onderwerp komt alsnog op de agenda. In principe laten wij zien wat er in het onderwijs al (allemaal) mogelijk is."

Hoe komen de applicaties van SURFnet tot stand?

Boudewijn: "SURFnet en Kennisnet werken op dit gebied nauw samen. Kennisnet is een platform voor internetdiensten (leverancier aan scholen). SURFnet en Kennisnet hebben een kans gekregen om met steun van OC&W, in een langjarig programma allerlei nieuwe dingen te doen. Bijvoorbeeld het ontwikkelen van nieuwe toepassingen.

We organiseren ook wedstrijden. Zo loopt er nu de wedstrijd 'Make a game'. Studenten/leerlingen of leraren worden uitgedaagd om educatieve games te maken en deze worden dan door een jury beoordeeld. Dit soort dingen spreekt echt enorm aan. Ook doen we 'Expert op afstand'. We beleggen een videoconferentie met een aantal scholen en een expert



op een bepaald gebied. (Recentelijk Maarten van Rossum, Govert Schilling en Wim de Bie) De leerlingen kunnen dan in het kader van een bepaald vak vragen stellen. Dit is zeer populair. Het is erg belangrijk om er stimulans in te houden.”

Is het project SSOG een succes?



Walter: “Het project is nog niet afgerond. Van de 6 aanbestedingen zijn er nu 2 afgerond. De aanbestedingen in de andere 4 steden/regio’s worden eind 2005 begin 2006 afgerond en in totaal zijn er ongeveer 600 scholen bij het project betrokken.”



Boudewijn: “Het gaat pas echt goed als alle scholen ‘zoemen’. De doelstelling die we hadden voor het aantal projecten is goed gehaald. We hadden iets meer projecten dan we konden bekostigen. De staatssecretaris heeft toen extra geld ter beschikking gesteld.”

Komen er nu ook plannen om dit nog een keer te doen?

Boudewijn: “We zouden dit hele festijn zo opnieuw kunnen draaien alleen zou het ook

weer gebaseerd moeten zijn op een premie-systeem want zonder geld kun je niemand lokken.....”



Walter: “De ervaringen die we op doen in die 6 aanbestedingen zullen we zo goed mogelijk documenteren. Daar hebben we www.samensnelopglas.nl voor en daar staat al meer info over de vraagbundeling en aanbesteding teneinde scholen die niet deelnemen in SSOG maar die wel interesse hebben in een hoogwaardige –op glasvezelgebaseerde- aansluiting te ondersteunen bij het bundelen van de vraag en het uitvoeren van een Europese aanbesteding.”

Noot van de redactie:

Samen Snel Op Glas heeft de volgende 6 projecten geselecteerd: Provincie Zeeland (ZIEN), Leiden, Deventer, De Veenkoloniën, de Parkstad gemeenten (Zuid-Limburg) en Tilburg. In totaal gaat het om een subsidie van € 4 miljoen. De bestedingen worden door middel van een Europese aanbesteding gegund. ■

<http://www.samensnelopglas.nl>

Breedband is een feit en hoe nu verder?

Expanding Visions organiseert op 2 februari een speciale EV-Kennissessie over het verzilveren van de kansen die breedband ons biedt.

Met medewerking van Jeroen van de Lagemaat, directeur van de NDIX, Frans Peeters, Informatica-docent St. Willibrordus College in Goes, Cees van Laren, gemeente Delft, Krijn Padmos en Frits Pfeiffer van Expanding Visions. Uw dagvoorzitter is Ronald Vroom van Expanding Visions.

Breedband: Nederland ligt op koers!

We staan wereldwijd nummer twee! Alleen Korea gaat ons voor in het aantal breedbandaansluitingen. 50% van de Nederlandse huishoudens is in het bezit van een breedbandaansluiting. Er wordt echter ook geconstateerd dat het rendement achter blijft omdat de toepassingen die breedband optimaal gebruiken er nog niet zijn. We hebben het dan over consumentenansluitingen en het MKB.

Maar hoe zit dat met grootverbruikers van bandbreedte die echte breedbandaansluitingen hebben? De businesscase hebben zij meestal al sluitend voor eigen gebruik. Hoe kan het rendement nog meer verhoogd worden? Door breedband in te zetten voor ketenintegratie en nieuwe breedbandtoepassingen? Kansen te over! Hoe kan je deze kansen verzilveren? Discussieer met ons mee!

Voor wie?

Deze EV-Kennissessie is bedoeld voor:

- grootverbruikers van bandbreedte uit de sectoren wonen, werken, onderwijs, zorg en overheid die de beschikking over een breedbandnetwerk hebben
- projectleiders breedband, beleidsmakers en –medewerkers die te maken hebben met de ontwikkeling en stimulering van breedband, breedbandtoepassingen

Er wordt aan de hand van inleidingen en stellingen interactief gediscussieerd met de aanwezigen.

2 februari 2006, locatie, Kieviedsdal in Baarn.

16:00 uur	Ontvangst
16:30 uur	Inleiding van het programma
16:35 uur	Kadersetting: Hoe haal ik meer rendement uit mijn breedbandaansluiting?
16:45 uur	Discussie: Wat kan breedband voor ketenintegratie betekenen?
17:15 uur	Discussie: Bestaat er een breedband killerapplicatie?
17:45 uur	Discussie: Regie voeren over breedbandtoepassingen, ja of nee?
18:00 uur	Slotdiscussie: Wat zijn effectieve manieren om meer rendement uit breedband te halen en hoe moet je dat dan aanpakken?
18:15 uur	Samenvatting en conclusies
18:30 uur	Netwerken en broodjes

De toegang voor de abonnees van EVisionsmagazine is gratis. Voor niet-abonnees vragen wij een bijdrage in de kosten van € 75,- exclusief BTW. Hierin inbegrepen zijn de broodjes en de koffie.

Mis deze kans niet en meldt u op tijd aan voor deze sessie via redactie@ev.nl of bel met Rogier van Viersen 035- 5 488 388. Het programma is te downloaden via www.ev.nl/kennissessie

Aan- en afmelden

U abonnement op EVisionsmagazine is kosteloos en vrijblijvend.

U kunt zich aan- of afmelden via

<http://www.ev.nl/aanmelden>

EU-aanbesteden en EV

EU-aanbestedingen die EV begeleidt worden doorgaans op www.ev.nl/aanbesteden gepubliceerd. U kunt automatisch op de hoogte blijven van deze aanbestedingen. Als er een project of informatie gepubliceerd wordt, dan ontvangt u hierover een e-mailbericht. Deze service is gratis voor abonnees van EVisionsmagazine. In uw my-profiel <http://www.ev.nl/aanmelden> kunt u naar keuze uw abonnement op deze e-mailservice activeren.

De website van EV en

RSS is een toepassing van de internetmetaal XML. Een RSS-feed wordt op de EV-website gebruikt om geïnteresseerden een automatische melding toe te sturen over wijzigingen op de EV-website. Deze melding wordt gepresenteerd in een RSS-feed of nieuwsreader. Hiervan zijn verschillende varianten, al dan niet gratis, van verkrijgbaar. Wij verwijzen u naar [FeedReader](#), een eenvoudige maar zeer bruikbare en gratis applicatie die u op uw computer kunt installeren.

Wat betekent de afkorting RSS?

Er bestaat geen eenduidige verklaring voor de betekenis van de letters RSS. De volgende varianten worden gebruikt: RDF Site Summary, Rich Site Summary, Really Simple Syndication

Wat kan de RSS-feed van EV voor u betekenen?

Via een [RSS nieuws-reader](#) 'abonneert' u zich op de RSS feeds van EV. Het programma verzamelt automatisch de headlines van onze website en eventueel intro's en geeft deze in één opsomming weer in de reader of in uw browser. Op het moment dat wij een artikel plaatsen ontvangt u automatisch een signalering dat er nieuwe content beschikbaar is op onze website. Wilt u een artikel lezen dan klikt u op de headline en gaat u direct naar het artikel.

EV's RSS-feed: <http://www.ev.nl/rss/>

Heeft u vragen hierover mail dan naar redactie@ev.nl.

Expanding Visions is een managementadviesbureau voor toekomstvastе bedrijfsvoering.

EV coached organisaties op het snijvlak management en ict. De missie is "Het identificeren van kansen uit ontwikkelingen op het snijvlak van management en ICT en die te vertalen naar resultaten voor organisaties.

Expanding Visions B.V.

Baarnsche Dijk 12-i, 3741 LS BAARN

Postbus 747, 3740 AS BAARN

T: 31+(35) 5 488 388

F: 31+ (35) 5 422 953

<http://www.ev.nl>

E: redactie@ev.nl