

# BRIFA – arbejdsgruppen vedrørende IFA's fremtid

## Godkendt med ændringer ifm. brugerrådets møde d. 16.9.2019.

Gruppen havde møde 4. september 2019. Det blev aftalt at tage udgangspunkt i Horten advokaternes notat af 22. august 2019 "Modeller for overdragelse af Ishøj fællesantennenet", herefter "Hortens notat".

"PAF" = Privat Antenne Forening

Dette oplæg er brugerrådets oplæg til arbejdsmodel for det videre forløb. "Brugerrådets holdning" og tilsvarende formuleringer er forslag.

### Brugerrådets holdning til løsningsmodellerne for det videre forløb med afsæt i de tre løsninger, der peges på i Hortens notat:

- 1) IK fortsætter ejerskab
- 2) IK sælger IFA
- 3) A) IK overdrager TV og fysisk net til privatejet antenneforening (PAF) og sælger internetdelen til PAF  
B) IK overdrager TV og fysisk net til PAF og sælger internetdelen til 3. mand.

#### Brugerrådets vurdering af de 4 modeller:

Brugerrådet for Ishøj Fællesantenne foretrækker løsning 3A med hjertet. Men den løsning forudsætter en afklaring af, hvordan finansieringen af køb af internetdelen kan ske. Det er en kompleks model, som vil være besværlig at realisere. Der er mange ubekendte, og der ligger en stor opgave i at vurdere, om der kan blive tale om en realistisk business-case. Der må forventes en stor arbejdsbyrde for både IK's administration og brugerrådet til at udarbejde "modellen". Etablering og drift vil også kræve betydelige ressourcer fra både PAF's bestyrelse og ansatte i PAF's administration, når/hvis PAF dannes. Derfor skal honorar til bestyrelse og løn til ansatte indregnes i business casen.

Realistisk peger Brugerrådet på et salg (løsning 2), under den forudsætning, at der i udbudskriterierne kan indarbejdes krav til køber om at skulle leve op til nogle angivne brugerforventninger, f.eks. at der (i hvert fald i en periode) oprettes et brugerråd og, at nettet over en forholdsvis kort periode udbygges med fiber til alle dele af Ishøj (alle husstande). Fordelene ved denne løsning vil være, at der i en periode formentlig kan opnås en god pris (for medlemmerne pga. de store krav til køber) og fremtidssikre den fysiske løsning, og at den økonomiske risiko ikke ligger hos en Privatejet antenneforening.

Brugerrådet vurderer, at kommunens fortsatte ejerskab (løsning 1) kun vil have en "kortvarig" levetid, hvis nettet ikke kan udbygges med en fiberløsning. Så vil andre leverandører lægge fibernet ned og IFA kan blive udkonkurreret.

Samme situation vil gælde for løsning 3B. Udbyderen af internet vil over tid udkonkurrere PAF. Det vurderes ikke realistisk at "forhindre" internetudbyderen i at tilbyde TV via fiberdelen. Brugerrådet vurderer derfor, at 3B er den mindst interessante løsning.

## Vision

Brugerrådets vision for Ishøj Fællesantenne (både som privat ejet antenneforening og som solgt) er:

- Fiber ud til alle husstande i Ishøj
- Ingen må blive "efterladt på perronen"
- Brugernes ønsker skal være i fokus
- Flere mulige udbydere skal kunne koble sig op på nettet (både for leverance af TV og internet)
- En ny ejer skal lave investering fra start, herunder fiber
- En større forening (kritisk masse) er ønsket, for at sikre at løsningen er "fremtidssikret" og for at sikre de bedste forhold for brugerne.

## Bilag

Brugerrådets overvejelser om løsningsmodellerne for det videre forløb for IFA

### Fælles for alle løsninger:

- Aktiviteterne beskrevet i oplæg til brugerrådets hovedaktiviteter for 2. halvår 2019, pt. versionen forelagt brugerrådet 22. august 2019 vil i betydeligt omfang kunne "genbruges".
- Forstærket kontrol med leverancerne i forbindelse med overdragelse til ny leverandør (leverandørkontrol).

### **1) IK fortsætter ejerskab**

- Vil i praksis være samme konstruktion som i dag
- IFA bør i så fald konstrueres som et forsyningsselskab
- Spørgsmål: Hvorfor kan IFA ikke eje og udbygge fiber, hvis IK fortsætter ejerskab?
- Styrke governance (kontrol med leverandør). Heri indgår kontrol med it-sikkerhed som et af mange elementer.

### Fordele:

- Styrker ressourcer til tilsyn
- Giver mulighed for brugerindflydelse – særligt hvis der konstrueres en "mixet" bestyrelse

### Ulemper:

- IK må ikke eje fiber (må et forsyningsselskab?)
- Business as usual
- IK kan ikke længere have en indtægt af sin investering
- IFA (TV del) vil have en kort levetid – fiber vil på sigt udkonkurrere en "ren TV IFA"

### **2) IK sælger IFA**

- Et salg skal være betinget af, at brugerønsker kan imødekommes.
- Hvordan følges op på de stillede krav i udbudsbetingelserne?
- Hvordan føres løbende tilsyn med køber? Og hvem fører tilsyn?

### Fordele:

- Kan give alle fiber - En udbyder vil kunne begynde udrulning af fiber til alle fra dag 1, hvilket bør være et krav i udbuddet. I denne situation vil køber kunne afkræves en tidsplan for hurtig udrulning.
- Der findes sandsynligvis købere, som kan tilbyde flere leverandører på nettet fra start
- IK kan blive en forgangskommune, hvor alle borgere har mulighed for at få hurtigt internet
- Ekstern påtager sig risiko
- Det vil være en god historie, hvis alle i kommunen får fiber
- IK tjener penge på et salg – kan også være en ulempe, da nogle vil føle det urimeligt

### Ulemper:

- Brugerne vil være underlagt én leverandør i nuværende infrastruktur
- Brugerne vil miste kontrollen med IFA – og produktudvikling vil overgå til ren business (kan også være en fordel)
- IK kan muligvis ikke "kræve" fiber til alle i udbuddet

#### Krav til udbudsbetingelser:

- Brugernes ønsker og brugertilfredshed skal vægtes højere end salgspris
- Brugere skal sikres indflydelse i en årrække efter et salg – evt. via et råd/nævn
- Brugernes ønsker skal inkluderes i udbudsbetingelser
- Fiber skal rulles ud til alle husstande – inklusivt nybyggeri
- Det skal være en full-service leverandør. Dvs. en leverandør, der selv køber og ejer rettigheder til TV og eventuelle andre nødvendige rettigheder ("end-to-end service")
- Løsningen skal sikre en "fler-leverandør model"
- Leverandør skal selv levere internet
- Alle områder i kommunen skal prioriteres, også i fremtiden – villakvartererne må ikke blive glemt
- Sikring af sælgers interesser – Store købere må ikke udradere mindre købere
- Kan der stilles krav til købers kompetencer?

#### 3) **A) IK overdrager TV og fysisk net til PAF og sælger internetdelen til PAF**

- Modellen er betinget af, at finansiering kan findes – kræver politisk vilje
- Fiber skal rulles ud i hele anlægget
- Privat antenneforening skal lave aftale med leverandør til vedligeholdelse og fremtidssikring af nettet
- Konkurrencekontrol ligger hos privat antenneforening
- En privat antenneforening skal ansætte lønnet personale. Der er for meget for meget arbejde til en ulønnet bestyrelse. Arbejdsbyrden i bestyrelsen kan få et omfang, så honorar er nødvendigt.

#### Fordele:

- Det vil være et sjovt projekt
- Det vil kunne skabe tilfredse brugere
- Det primære fokus vil være på brugernes ønsker og tilfredshed - maksimal brugerindflydelse
- Ejerskab bliver i foreningen, dvs. hos brugerne
- Mere moderne løsning for transport-netværk mulig

#### Ulemper:

- Privat antenneforening skal kunne finansiere køb internetdel – hvordan?
- Der skal findes økonomi til lønnet personale / en driftsansvarlig og muligvis honorar til bestyrelse
- Det vil være brugerne, der skal betale alle omkostninger
- Brugere har risikoen
- Der skal afsættes ressourcer til leverandør-kontrol
- Risiko for at foreningen bliver for lille, fordi mange melder sig ud
- Kræver markedsføring
- Kan en leverandør få en business-case ud af at finansiere opgradering af internettet (udlægge fiber til alle husstande)?
- Vil der i givet fald stadig være forskel på hovednetstilsluttede og individuelt tilsluttede medlemmers direkte forpligtelser?

#### Spørgsmål:

- Kan det fysiske net overdrages vederlagsfrit? Svar: Ja, men funktionsmæssigt kun TV
- Kan IK finansiere på en eller anden måde hjælpe en privat antenneforening til køb af internetdel?  
Svar: Nej

- Kan indtægter fra fee + brugerindtægter + IK's brug af nettet omsættes til lån? Svar: Vil afhænge af långiver
- Hvor går grænsen for IK's hjælp til køb af antenneudrustning? Kan man konstruere en afdragsordning, som ikke er støtte, når IK også skal betale for sin egen brug af nettet? Svar: Nej
- Hvad koster det at etablere og drive en privat antenneforening?

**B) IK overdrager TV og fysisk net til privatejet antenneforening (PAF) og sælger internetdelen til 3. mand**

- Model 3B er ikke holdbar, fordi en privat antenneforening, der kun leverer TV, vil blive udkonkurreret af 3. mand (de vil sælge TV som streaming).
- Der vil formentlig ikke være økonomi til lønnet personale i den private antenneforening, der kun har TV. Det er der behov for.

Spørgsmål:

- Kan den private antenneforening eje kablerne (selve det fysiske net)? Svar: Ja

--- 0 0 0 ---