

Stedenlink Studiereis 2010

Bestemming: Montpellier

Verslag



Organisatie & Realisatie

Het programma voor deze reis is in opdracht van en in overleg met stichting Stedenlink samengesteld en georganiseerd door Minouche Besters van Wonderful World.

Wonderful World houdt zich bezig met alle veranderingen & nieuwigheden in onze wereld: van ontwikkelingen rond internet, duurzaamheid en nieuwe techniek tot consumententrends en veranderingen in de maatschappij. Via actieve programma's laten we u ervaren hoe die wereld er uitziet en wat die voor uw organisatie betekent.

It's a new world out there. Care to explore?

Wonderful World

Stuyvesantstraat 80 rd
2023 KR Haarlem, NL

t 023 844 0980

m 06 27027473

twitter @mbesters

e info@wonderful-world.nl

u www.wonderful-world.nl



Stedenlink Studiereis 2010

Bestemming: Montpellier FR

Verslag

PS Alle presentaties en genoemde documenten worden via de Stedenlink Dropbox ter beschikking gesteld.

Voorwoord van de voorzitter

Stedenlink heeft na de gemeenteraadsverkiezingen van 2010 een nieuw bestuur gekregen. Veel van deze bestuursleden waren aanwezig tijdens de jaarlijkse studiereis, die dit jaar Montpellier als bestemming had. In dit verslag kunt u lezen wat we hebben gezien, wat we hebben geleerd en wat we aan kennis hebben achtergelaten.

De reis leverde veel inspiratie op om een visie te ontwikkelen over de toekomstige agenda van Stedenlink. Dit geeft een basis om dit complexe dossier als bestuurder op te pakken, zowel binnen Stedenlink verband als binnen onze eigen colleges. Samenwerken is nodig willen we verder gaan. Stedenlink draagt daar vanaf 2001 aan bij, en zal dat blijven doen.

Inspiratie ook vanwege de energie die binnen Stedenlink leeft. Ik heb meegemaakt in de interne werksessies dat er betrokken en gepassioneerd werd overlegd. En dat er een werkprogramma 2011 werd voorbereid met een zeer praktisch karakter. Samenwerking met Stedenlink partners, maar ook met de G4 en de G32: dus alle grote steden in Nederland. En dan gaat het om de (versnelde) aanleg van Next Generation Networks: het toekomstbestendige glasvezel. Maar ook om de Open Net Works: want alleen open netwerken geven Nederland de kans optimaal te profiteren van supersnelle internetverbindingen. Wij moeten daarbij sterk inzetten op diensteninnovatie

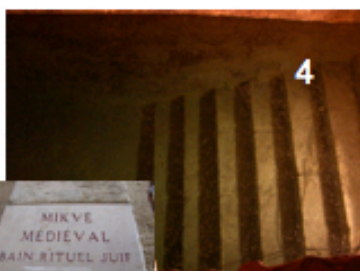
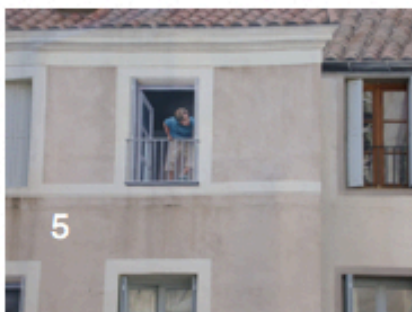


We hebben alleen al in de steden en provincies van onze Stedenlink partners vele pareltjes; vele innovatieve digitale diensten. Maar de opschaling blijft achter. Daar gaan we nu onze schouders onder zetten. In nauwe samenwerking met het bedrijfsleven. En geïnspireerd door onze Nederlandse EU Commissaris Neelie Kroes en haar Digitale Europese Agenda.

In Montpellier is het nieuwe bestuur samengesteld. Men heeft mij het vertrouwen gegeven om voorzitter te worden. Wij gaan er voor! Met onze gezamenlijke inzet voor innovatie gaat dat zeker lukken!

Marijke van Hees,
Voorzitter Stedenlink.





Dag 1

woensdag 13 oktober 2010

Na een hele vroege vlucht en bustocht door een met stakingen geteisterd Montpellier arriveren we om tien uur in het hotel. Het is koffers opslaan en meteen door, want er wacht ons een rondleiding aangeboden door de gemeente Montpellier.

Rondleiding

Onze innemende rondleid-dame (foto 1) leidt ons aan de hand van historisch perspectief door de oude stad. Ze doet dat in onderhoudend “leuk” Engels, en in tegenwoordige tijd. Dat geeft ons het beeld dat het verleden eventjes het nú is. Pas rond de 10de eeuw duikt Montpellier op in de geschiedenis. Onze gids vertelt dat de Romeinen er niet geweest zijn. De inwoners van de stad hebben er volgens mij naderhand wel de boeken op nagelezen en dat gemis ingevuld met tenminste een tweetal Arc's de Triomphe: de ene in de oude stad (eind 17de eeuw) en de ander aan de rivier Le Lez als de residentie van La Région Languedoc-Roussillon, waarvan Montpellier de hoofdstad is (foto 2). Ook ligt er in het zuidoosten van het centrum een aquaduct dat de stad voorzag van drinkwater. En, de Catalaanse architect Ricardo Bofill van Antigone lijkt een reïncarnatie van een oude Romeinse bouwer (foto 3).

Water is belangrijk in deze stad én tevens een succesfactor. Onze gids vertelt over de vele bronnen in de stad (wel 70) en dat het zuivere water komt van het Massif Central. Hierdoor is de reinheid gegarandeerd voor het rituele Joodse bad uit de 13de eeuw (foto 4).

Om iedere hoek tref je in het oude centrum wel een pleintje met sfeervol terras onder de platanen aan. Deze pleintjes zijn ontstaan omdat er in de 16e eeuw tijdens de beeldenstorm vele kerken en andere religieuze gebouwen vernield. Daarnaast heel veel “eigen winkeltjes” in de lange smalle straatjes tussen de pleintjes.



We werden verrast met een beschilderde kale muur tegenover de kerk Saint Roch (de patron van de stad). De kale muur met mooie levendige beschildering (foto 5) tegenover de kale (onaffe) kerk met haar eigen interne waarden in geluid en beeld (foto 6), brengen de noodzakelijke balans in de samenleving.

Montpellier 100% FttX

Na de indrukwekkende rondleiding door de oude stadsdelen en de opvolgende smakelijke Franse lunch met een delegatie van de gemeente werd het Stedenlink gezelschap gastvrij ontvangen in het “oude” stadhuis (Hotel de Ville) van Montpellier. Hier kregen we toespraken van de volgende personen:

- Een warm welkom door Michael delaFosse, Adjoint au Mairie en portefeuillehouder van ICT en Cultuur.
- Yves Caussoy, hoofd stedelijke ontwikkeling
- CIO Frederic Fayolle die vertelde over: het Pegasus netwerk, de strategieën gericht op de vergazing van de stad (FttH) en enkele innovatieve diensten.
- Toelichting over FING (Foundation Internet Nouvelle Generation) door Jean Marie Bourgogne, oud algemeen directeur FING Marseille, nu adviseur voor Montpellier.
- Voor nadere toelichting waren verder nog de volgende personen aanwezig: Laurent Bourlet (algemeen technisch directeur), Eric Alabert (projectleider FttH), Franck Perdizet (project Delta) en de heer Bourlet (algemeen technisch directeur Montpellier)



Presentaties

Montpellier is een sterk groeiende stad (populatie verdubbeld in 40 jaar), met een overwegend jonge en hoog opgeleide bevolking. Door het mediterrane klimaat, de vele universiteiten en de goede faciliteiten die de stad biedt is het een aantrekkelijke stad om te wonen en te werken. Vanuit een “competitive” op Europa gebaseerde visie, is de afgelopen decennia sterk gestuurd op stadsvernieuwing, duurzaamheid, goed openbaar vervoer en ondersteuning van de wetenschap en werkgelegenheid. Sinds medio 2000 is de factor ICT hierin steeds belangrijker geworden met nu als doelstelling dat in 2012 alle bedrijven en sociale woningbouw aangesloten moeten zijn op wat zij noemen “high rate broadband access”. Voor particuliere woningbouw is het streven dat zij op een eenvoudige manier aangesloten kunnen worden door één van de telecom-operators. Om het verglazen te faciliteren zijn er afspraken gemaakt met de verschillende operators over de technische aanleg, voorwaarden voor gebruik en gebruiksduur. Momenteel zijn er 3 telecom-operators en 1 kabel-operator actief in de regio.

Op dit moment wordt alle nieuwbouw standaard aangesloten op glasvezel (dit is op nationaal niveau afgedwongen). Om de businesscase te vereenvoudigen, waardoor de infrastructuur versneld gerealiseerd wordt zijn aantal maatregelen getroffen. De belangrijkste zijn:

- Aanleg van ducts door de gemeente vanaf 1997, die gebruikt kunnen (moeten) worden door operators en daarnaast ook gebruikt worden voor het eigen gemeentelijke netwerk (Pegasus).
- De verplichting (aan operators, zoals FREE) om voor elke aansluiting in stedelijk gebied ook aansluitingen (1:2,5) te realiseren in minder aantrekkelijk (bezien vanuit providers) landelijk gebied.

- De verplichting aan de eerste operator ook vezels ter beschikking te stellen (tot in het pand) aan de andere operatoren (wettelijk geregeld op nationaal niveau). De nationale regelgeving wordt bepaald en gehandhaafd door de “Electronic Communication and Postel Regulation Authority” (de Franse OPTA).

Naast de infrastructurele (technologische) kant heeft Montpellier veel aandacht voor het sociale aspect: hoe zorgen we ervoor dat mensen, met name ouderen, toegang krijgen en gebruik maken van nieuwe technologie cq. dat mensen ICT gebruiken om te participeren.

Dhr. Bourlet geeft aan dat telecommunicatie gezien wordt als een “urban development tool”. Net als gas, water en licht dient ook telecommunicatie (infrastructuur) een basisvoorziening te zijn. Alle netwerken hebben content nodig. Enerzijds is er de gangbare commerciële content (Tripple play, van belang voor de attractiviteit van het netwerk en uiteraard het businessmodel), anderzijds is er publieke, culturele en educatieve content welke vanuit de stad wordt geïnitieerd en beheerd. Onderscheidend vermogen voor Montpellier is niet het netwerk maar de benutting en de benuttingsvormen.

Het Pegasus netwerk is het eigen (gemeentelijke) fiber netwerk. Doelstelling hiervan is het delen van gemeentelijke informatie en het versterken van lokale (en soms commerciële) initiatieven. Dit netwerk is in de periode 2000-2003 aangelegd en sinds 2002 in gebruik. In 2010 wordt het gebruikt door een 30-tal gebruikersgroepen zoals: gemeente, scholen, bibliotheken, en culturele instellingen. Tevens is het benut als backbone netwerk voor de ontsluiting van de verschillende high tech bedrijven(terreinen).

Men verhuurt het (Pegasus) netwerk voor een vaste prijs van € 2,- per meter per jaar voor een point to point verbinding. De eventuele local tails voor de verbinding tussen gebruikers en netwerk komt

uiteraard ten laste van gebruikers hier bovenop. Een overeenkomst wordt aangegaan voor 10 jaar.

De Gemeente van Montpellier geeft aan dat de terugverdientijd voor wat betreft de gemeentelijke investeringen in lege ducts beperkt is tot enkele jaren.

De presentatie had gelijk wat technische vragen tot gevolg met bijbehorende discussie. Het is een interessant gegeven dat een gemeente zelf investeert in de ondergrond om de aanleg van glasvezel te stimuleren.

Het Open Data initiatief (project Delta) is opgezet om informatie van Montpellier op een makkelijke (visuele) manier te ontsluiten. Hiermee kunnen 1D, 2D, 3D en zelfs 4D views van Montpellier getoond worden. De hiervoor ontwikkelde applicatie kan gebruikt worden door bewoners, bedrijven en de gemeente zelf voor stadsplanning. Met een 4D techniek kunnen de stedelijke ontwikkelingen (ruimtelijke omgeving) over de verschillende jaren inzichtelijk gemaakt worden.

Het begrip Open Data zoals dat door Montpellier werd gepresenteerd was nieuw voor de meeste deelnemers en werd met interesse gevolgd. Ook hieruit volgde enige discussie waarbij ook de stedenbouwkundige kant werd belicht.

FING staat voor Foundation Internet Nouvelle Generation (www.fing.org), een innovatieve club die op tal van maatschappelijke thema's actief is. Het is een denktank voor supervisie en innovatie van het internet en internetgebruik. De wijze waarop men werkt is dat men sociale thema's kiest, vervolgens mensen bij elkaar brengt en de thema's verkent vanuit verschillende invalshoeken. Vervolgens maakt men verschillende prototypes en bekijkt men hoe het kan worden ontwikkeld. Het zijn als het ware living labs waarbij FING faciliterend optreedt. Eén van de recente visies is dat steeds meer content afkomstig is van niet-conventionele



contentleveranciers maar in toenemende mate van gebruikers en gebruikersgroepen. Dit is volgens FING sterk innovatie bevorderend.

Een van de projecten van FING is Cities 2.0 met als onderliggende filosofie dat een stad ook digitale fundamenten heeft en dat dit ontworpen, begeleid en ook gecontroleerd moet worden. Daarnaast heeft alle innovatie ICT als fundament. Uiteindelijk wil men bereiken dat steden als “open innovatie platform” kunnen dienen voor hun inwoners en bedrijven om zodoende een dynamische, sociale en duurzame samenleving te creëren en te behouden. Kenmerkende termen hierbij zijn Open Data, Open Platforms en (publieke) Apps for Democracy.

Ondanks het feit dat de vermoeidheid van het vroege opstaan, de vlieg- en busreis, en de soms lastige communicatie in verband met het vertalen tussendoor sommigen wel wat parten speelde, waren de discussies levendig en boeiend. Het geeft genoeg stof tot nadenken hoe je als gemeente de rol van ICT en breedband moet gebruiken als fundament voor beleid op innovatie en vestigingsfactoren voor bedrijven en bewoners.





Dag 2

donderdag 15 oktober

Idate

Idate is een Frans research bureau, dat regelmatig voor de Europese Commissie werkt. De presentaties kwamen van Roland Montagne, director Telecoms Business Unit, en Philippe Baudouin, head Public Policy Assessment Practice. Daarnaast was aanwezig Valerie Chaillou, senior consultant bij Idate.

Diensten

De toepassingen op infrastructuur verschillen per marktsegment. Idate onderscheidt consumentenmarkt, zakelijke markt en gebiedsafhankelijkheid. Gebruikersbehoefte is bepalend voor geleverde bandbreedte op infrastructuur. Standaarddiensten (triple play) bepalen nu grotendeels de markt en de omvang van het verkeer. Voor FttH zijn er geen 'killerapps' die investering en aanleg rechtvaardigen.

De killer app is de mix aan diensten/internetbehoefte van een gezin, uiteraard gecombineerd met de kwalitatieve -en capaciteitsaspecten daarvan.

- veranderde verwachting van gebruikers: laden van pagina's moet snel gaan, wachttijd bij doorklikken van 10 tot 20 seconden is niet meer acceptabel.
- sociale netwerken, de volgende generatie TV en toepassingen als Skype video leggen druk op bandbreedte.
- uploaden wordt belangrijker dan downloaden. In Hong Kong is inmiddels de asymmetrie van het verkeer bij meer dan 10% van de gebruikers omgedraaid.

Volgens een studie van Swisscom is een betere prestatie van de huidige netwerken in de toekomst noodzakelijk (i.v.m. latency, vertraging en betrouwbaarheid).



Push naar glas door hoog gecombineerd gebruik

Telemedicine, ouderenzorg thuis, telewerken, videoconferencing met hoge kwaliteit en elektronisch onderwijs zijn kansrijke domeinen voor ICT applicaties, ieder met een toenemende behoefte aan bandbreedte.

- **Onderwijs:** Educatieve video services voor het onderwijs zijn sterk in opkomst. De onderwijssector is door zijn omvang een van de belangrijkste domeinen voor investeringen in snelle infrastructuur.
- **Het nieuwe Werken:** In Nederland een zeer bekend en groeiend fenomeen. In Frankrijk gaat de introductie langzaam. Men worstelt met de management structuur en -cultuur in veel bedrijven en overheidsorganisaties. De noodzaak tot organisatieverandering staat de implementatie van technologie in de weg (waar niet?). De weg naar outputsturing in veel organisaties is niet eenvoudig. En dat speelt sterker in Frankrijk lijkt het.
- Ook de opkomst van 3D TV werd besproken. Er was een verschil van mening over de hoeveelheid bandbreedte die dit vraagt. Idate gaat uit 8 Mb nu en 80Mb op termijn. Ter vergelijking, Telepresence (Cisco) vraagt om 20 Mb symmetrische bandbreedte. Cisco heeft recentelijk telepresence voor “bewoners” gelanceerd.
- **Publieke Appstores:** De ontsluiting van publieke of maatschappelijke breedbanddiensten is van groot belang voor het succes ervan. In Frankrijk en Engeland zie je de opkomst van een soort publieke ‘appstores’ naar het model van Apple, waar meerdere aanbieders op eenduidige wijze diensten aan consumenten aanbieden.

De vraag om symmetrische bandbreedte neemt toe door alleen al de toename in het dagelijkse gebruik in huishoudens. Per gezin zijn

steeds meer gezinsleden online met steeds meer apparaten (TV, tablet pcs)

Push naar glas door groeiende vraag om uploaden

De populariteit van sociale media als facebook, twitter, hyes, skype, ning en spotify laat een ommezwaai in internetgebruik zien.

Uploaden wordt steeds belangrijker. In Hong Kong ziet men reeds een reversed asymmetrische benutting (meer upload dan download) bij ruim 10% van de gebruikers. Idate gaat er vanuit dat dit percentage flink verder gaat groeien. Sociale media worden mainstream communicatie- en organisatie middelen. Gebruikers zijn naast consument ook producenten. De huidige generatie jongeren weet niet beter. Dit zal een grote druk op de huidige capaciteit gaan leggen.

Push voor door groeiend gebruik mobiele dataverkeer

Een interessante ontwikkeling die op het gebruik van sociale media aansluit, is de enorme druk op de mobiele netwerken. Het datagebruik via smartphones is explosief gegroeid. Er ontstaat steeds meer samenspel tussen de benutting van vaste en mobiele netwerken. LTE, de nieuwe generatie breedbandige draadloze netwerken, gaat combinaties aan met het FTTH netwerk, zo verwacht Idate. Feitelijk geeft men aan dat de grootste stimulans voor lokaal glasvezel de toenemende draadloze cell bandbreedte is. De benutting van de lokale FttH structuren zijn hiervoor uitermate geschikt.

Internationale ontwikkelingen

In Azië is het verschil in snelheid tussen het bestaande kopernetwerk en glasvezel aanzienlijk, waardoor het interessant is om over te stappen. Zeker omdat glas vaak voor de zelfde prijs wordt aangeboden. De uptake is daarom ook hoger dan in bijv. Nederland. Ook hier is de belangrijkste dienst de combi Internet/TV/



VoiP. Azië loopt in het wijdverbreid gebruik van slimme toepassingen dus niet voorop.

Wel zie je in Azië de toekomstbeelden die Idate schetst al waarheid worden: grote upload behoefte onder jongeren en er wordt gebruik gemaakt van de glasvezelinfrastructuren van mobiele netwerken om FttH te realiseren.

Azië gaat aan kop qua omvang van de investeringen en operators. NTT en China zijn koplopers, 7 van de 10 belangrijkste operators in de wereld die in FTTH actief zijn, komen uit Azië. Geen enkele komt uit Europa.

In Europa zie je een beperkte aanleg van FTTH en gemiddeld 15% actieve penetratie (betalende abonnees) in gebieden waar FTTH daadwerkelijk is aangelegd. Dat is dus nu nog laag. (Deze lage penetratie is ook de oorzaak van de aarzelende houding van financiers). Gemiddelde bandbreedte behoefte per huishouden is nu ca. 10 Mb, maar neemt langzaam toe.



Iliad FREE

Achter een stalen deur, ergens in Montpellier

Een simpel woongebouw, in een onderstuk waar vroeger misschien paarden en koetsen stonden – of een opslagloods. Er zit wel een zwaailamp op de gevel en de goed groen geverfde toegang is van buitengemiddeld dik staal. Onze gastheren, Rani Assaf, de CTO van Free en twee lokale medewerkers, zwaaien de deur open en ineens staan we zonder verdere plichtplegingen midden in één van Iliad's glasvezelcentrales (aka POP aka ODF aka central office). De zaak is alleszins in opbouw, de meeste rekken zijn nog leeg.

De groep verdeelt zich door het gebouw, het navolgende kan daarom niet meer zijn dan een impressie in plaats van een algemeen verslag.

Onze gastheren vertellen dat het gebouw snel niet meer leeg zal zijn, de komende weken worden alle ADSL-klienten in de wijk overgezet naar glasvezel. De klant zal er op vooruit gaan want de bestaande abonnementsprijs van 29,99 euro blijft hetzelfde, net als de Freebox met N-wifi, een HD recorder, 150 TV kanalen, internet à 100 Mb down, 50 down en buitengewoon goedkope tot zelfs gratis telefonie, afhankelijk van de bestemming. Dat gaat natuurlijk wel allemaal met voice over IP, Iliad heeft de lessen van Skype heel goed geleerd.

In deze wijk heeft Iliad een marktaandeel van 21%, de centrale kan zo'n 5.000 aansluitingen bedienen. Op dit moment kost iedere ADSL-klant Free per maand 9 euro aan lijnvergoeding aan France Telecom, de eerste ton per jaar is zo al snel verdiend.

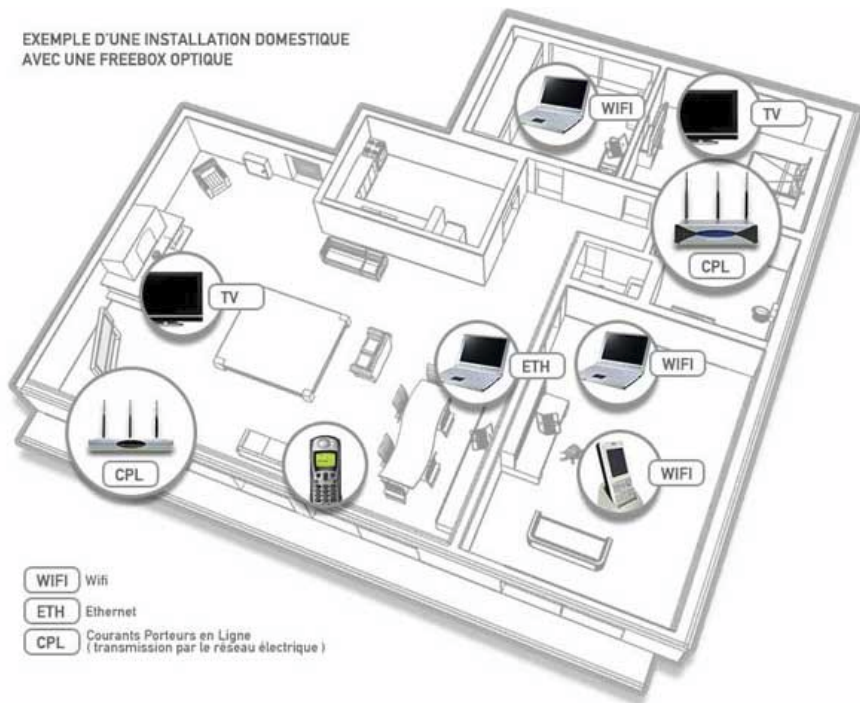
Wat de klant met die stevige internet pijp gaat doen begrijpt Iliad maar al te goed, zie het schema op de pagina hiernaast. Huishoudens hebben steeds meer met internet verbonden apparaten. Natuurlijk de PC's en laptops, maar daarbij voegen zich nu de snelheid minnende smartphones, de leestabletten van Apple



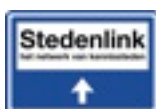
en Android en de TV's. En wie op de radio graag uit 10.000-en zenders kiest maakt al snel de keuze voor de goed betaalbare wifi-radio. In een beetje groot huis horen daar dan al snel twee wifi routers bij.

Zo gezien is de eerste killer app voor glas simpelweg de capaciteit om per woning een groot aantal apparaten aan te sluiten, bedraad en draadloos.

EXEMPLE D'UNE INSTALLATION DOMESTIQUE
AVEC UNE FREEBOX OPTIQUE



Eigenlijk net als electriciteit: 1 pijp naar het huis om zo over tientallen apparaten en aansluitpunten te kunnen beschikken.



Iliad doet het al een hele tijd heel goed, zie de bijlage uit 2005 verderop in het verslag, waarin nog even wordt gememoreerd dat het bedrijf anders dan anderen zijn spullen niet koopt bij bedrijven als Alcatel, Cisco, Motorola of Huawei. De Freebox maken ze zelf, gewoon in Frankrijk en tegen stevig lagere kosten dan wat ze men inkoop was kwijt geweest. Eigenaar / glasvezel evangelist Xavier Niel (1967) gelooft namelijk niet in out-sourcing en het betalen van licentiekosten. Natuurlijk beschikt de Freebox daarom over een zowel krachtig en als tegelijkertijd gratis besturingssysteem: Linux.

De cijfers geven Niel gelijk, in HJ1 van 2010 boekte Iliad een omzet van ruim een miljard met een operating cashflow van 235 miljoen en een netto winst van 171 miljoen. Natuurlijk, dat is aanzienlijk minder dan de bruto winst van 70 à 80 procent die UPC in Nederland realiseert, maar voor een bedrijf wat wel fors investeert doet Iliad het buitengewoon goed. Ook de Europese Investeringsbank heeft de nodige fiducia in het bedrijf, in augustus jl. kreeg het bedrijf 150 miljoen euro aan vriendelijke financiering verleend voor 500 à 600 centrales à ieder enkele duizenden FttH abonnees.

Niel, op zijn 20^e van school gegaan, mag voorwaar een Europese Page, Brin of Gates worden genoemd. Zijn persoonlijk vermogen wordt geschat op 2,5 tot 3 miljard, waarmee hij tot de 15 rijkste Fransen behoort.

Dat Iliad met Montpellier is gaan overleggen is niet heel erg verbazend. De stad is een groeimagneet met een sterk innovatief imago, maar belangrijker nog, heeft net als andere 'Iliad-steden' Parijs en Lyon een groot infrastructureel voordeel. In genoemde steden zijn dat de Hausmanniaanse mega riolen waar je al wandelend het glasvezelhoofdnet in legt, in Montpellier is er het nieuwe tramnetwerk waar de gemeente meteen glas en extra lege buizen bij legt. Hoe het precies zit komen we niet te weten, maar één van onze gastheren noemt een bedrag van 3 à 400 euro voor een passieve aansluiting per woning. Dat is maar liefst 40 tot 50% minder dan wat in 0031 gebruikelijk is.



Er zijn meer verschillen met Nederland, zo is het bij ons een ideaal dat elk huis met 1 fiber rechtstreeks verbonden is met de centrale. Daar kunnen dan de verschillende aanbieders hun eigen verbindingkasten neerzetten en de klant kiest of hij diensten wil van A, B, C of D. In de grote steden van Frankrijk gaat dat anders, heel anders. Na lang touwtrekken tussen telecommers en de Arcep, de Franse OPTA, is geregeld dat de aanbieder die het eerst in een pand aan de slag gaat er op aanvraag voor zorgt dat er maximaal vier fiber aders per woning het pand verlaten, waarbij hij dan de eigen ader doortrekt naar zijn eigen centrale. De andere drie blijven loos, tot aanbieder B besluit om eigen glas door de straten te trekken. In theorie betekent het dat er in de grote steden drie à vier glasvezelnetten komen, die –bij gelijke verdeling- dan op 25% van hun aansluitingen wel en op de rest geen betalende afnemers zouden hebben. Het is lastig voor te stellen dat dit model werkelijk succesvol zal zijn, de verwachting lijkt gerechtvaardigd dat het bij 1 of hooguit 2 zal blijven.

Wellicht gaat men straks in de stad toch naar de voor het platteland en de kleinere steden bedachte methode, die veel meer op het Nederlandse model lijkt.

Ten slotte is er nog de mobiele tak van Iliad. Tegen veel bureaucratisch verzet in, gefluisterd wordt tot vanuit het Franse presidentiële paleis toe, heeft het bedrijf de vierde Franse licentie voor mobiele telefonie verworven. Hoe men het quadruple play gaat inzetten wilden onze gastheren helaas niet vertellen, maar de kans dat er allerlei innovatieve combinaties worden gemaakt lijkt levensgroot. Immers, als de Freebox al op Linux draait, dan is de afstand tot de Android (= Linux) smartphone, leesplanken en aanstaande andere apparaten buitengewoon klein.



Xavier Niel

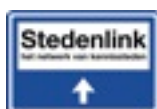
Helemaal tenslotte lijkt er ook een politieke reden voor de liefde tussen Niel's Iliad voor Montpellier. Stad en regio zijn immers al tientallen jaren een bolwerk van links en daarmee ook ideologisch ver weg van het Frankrijk van Sarkozy.

Niel houdt evenmin van de huidige president, dat zit zelfs zo diep dat hij recent besloot om één van Frankrijk's belangrijkste maar noodlijdende kritische Sarko-volgers te redden, waardoor hij nu groot aandeelhouder van Le Monde is. De verwoede pogingen van de Franse president om de krant in andere, lees minder kritische, handen te doen landen hadden geen succes.

Montpellier ligt zelfs zo goed bij Niel dat hij voor één keer afwijkt van zijn principe geen bijkantoren te willen: het eerste en enige staat sinds januari jl.¹ in de hoofdstad van de Languedoc-Rousillon.

Van Iliad gaan we nog veel meer horen – net als van Montpellier. Eén van meerdere goede redenen er vaak naar toe te gaan.

¹ <http://www.freeneews.fr/spip.php?article7703>



Interne sessie Stedenlink

Na een prettige lunch onder de platanen op de binnenplaats van het 'domaine du vin' van de familie Colbert is het tijd om de eerste vertaalslag te maken van de lessen van Montpellier naar de Nederlandse praktijk en het werkprogramma voor Stedenlink in 2011. De Franse aanpak wijkt op een aanzienlijk aantal punten flink af van de Nederlandse en dat vraagt om een nadere uitwerking. In kleine groepen worden de onderwerpen uitgewerkt en naar actiepunten vertaald.

Later in de week zijn er namen en rugnummers aan gehangen. Het werkprogramma annex lopende actielijst was een feit. Op de eerst volgende kerngroepvergadering zullen de eerste resultaten worden besproken en kan er in teams worden doorgewerkt.

Een wandeling door de prachtige lommerrijke tuin van het stadslandgoed verfrist de geest en zintuigen. We sluiten af met een glas wijn van het domein. Tijdens het diner s'avonds bij de naast het hotel gelegen brasserie worden de sessies van de middag nog eens dunnetjes overgedaan. Het was een vruchtbare dag.



Dag 3

Vrijdag 16 oktober 2010

Wij zijn op vrijdagmorgen door een vijftal vertegenwoordigers van de de agglomeratie gastvrij ontvangen te weten:

Pierre Brice: directeur resources information

Michel Aslanion: vice president, portefeuille innovatie

Florent Deoserre: economische ontwikkeling

Helene Roussel: Internationale ontwikkelingen

Florent Desserre: economische ontwikkeling

Valerie de Saint Vaulry: internationale ontwikkeling

De agglomeratie is in grootte de 8^{ste} van Frankrijk, telt 31 districten met totaal 415.000 inwoners. Van de bevolking is 43% jonger dan 30 jaar.

De agglomeratie werkt actief aan de uitrol van glasvezel infrastructuur, gebaseerd op een meerjaren strategie: “urban strategy roadmap”. De eerste prioriteit is het ontsluiten van industrieterreinen, daarna het verbinden van deze industrieterreinen. Vervolgens komt de aandacht te liggen bij de zogeheten : “cohesion territorial”, dwz dat ook woningen in dunbevolkte gebieden worden aangesloten op triple play voorzieningen. Het laatste element van de roadmap voorziet in de aansluiting van nieuwe sociale woningbouw waardoor deze naast digitale televisie ook breedband Internet krijgen.

Opvallend is dat in Frankrijk de telewerkvoorzieningen vergeleken met Nederland achter blijven. De oorzaken zou kunnen liggen in een andere managementcultuur. Daarnaast ervaart men wellicht de noodzaak hier minder vanwege een geringere verkeerscongestie. Opmerkelijk is ook dat smartboards in het onderwijs in ieder geval voor onze inleiders



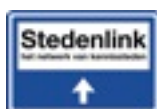
een onbekend fenomeen zijn. Zij waren dan ook zeer benieuwd naar onze ervaringen in basisscholen.

Montpellier voert al jaren een sterke, technologisch gedreven economische politiek. Dit leverde de vestiging van tal van grote tech bedrijven op, waaronder Dell en IBM. Ook watermanagement speelt een belangrijke rol. De stad, gelegen in een grote rivierdelta, werkt met verschillende partijen samen aan slimme oplossingen voor deze problematiek. Onder de noemer Ecocité wordt onder andere gewerkt met Cisco en IBM. IBM heeft ook in Amsterdam een Centre of Excellence voor Watermanagement, dus zo is de link naar Delft en A'dam snel gemaakt.

Onze voorzitter Marijke Verhees bedankt onze inleiders voor hun uitgebreide en open inleidingen. waardoor wij een goed overzicht hebben gekregen van de economische en digitale agenda van de agglomeratie Montpellier.

Leerpunten voor Stedenlink

- Montpellier ziet de aanleg van ducts met daarin “managed dark fiber” op bedrijventerreinen als een vanzelfsprekend onderdeel van de grondexploitatie van een nieuw te ontwikkelen bedrijventerrein.
- Nieuwbouw van sociale woningen meteen voorzien van breedband infrastructuur (fiber).



Stedenlink werkplan 2011

De studiereis bracht zoals gebruikelijk weer tal van aandachtspunten naar voren. De Fransen hebben een andere aanvliegroute naar FttH, bepaalde zaken zijn handig geregeld in wetgeving, financieel lijken er voordelen, kortom genoeg stof tot nadenken. Tijdens de werksessie op donderdagmiddag en de vele informele gesprekken tijdens lunch en diner is besloten tot een flink aantal actiepunten waar de verschillende Stedenlinkers in kleine groepjes aan gaan werken. Een deel ervan vormt de voedingsbodem voor de Digitale Agenda waarin in G4 en G32 verband aan wordt gewerkt.

Stedenlink zelf

- Stedenlink houdt zich bezig met de onderwerpen dienstenontwikkeling, wetgeving & regulering, open data en infrastructuur. Openheid is het sleutelwoord. Instrumenten zijn kennisuitwisseling, agendazetting en netwerk.
- Voor het bredere netwerk zou er gedacht kunnen worden aan een opt in/opt out principe: haal er uit en breng in wat je nodig vindt, je hoeft niet aan alles mee te doen.
- De missie moet beter worden vertolkt. Een gesegmenteerde marktstrategie is nodig.
- In gesprek gaan met het veld, hen betrekken op de diensten en ict noemen als faciliteit.

Diensten

- Motto: van gemeente naar gemeenschap
- Norm stellen: bijvoorbeeld glasvezel is noodzakelijk om het onderwijs te versterken
- Je partners erbij zoeken in de juiste gremia
- Best practices in de steden vergroten en uitventen. Bijvoorbeeld via een wedstrijd voor apps



Open Data

- Data is met publiek geld verkregen en zou daarom ook publiek toegankelijk moeten zijn.
- Stedenlink is voorbeeld door data open te stellen
- Anderen in staat stellen met die data nieuwe apps te ontwikkelen. Overheidsapps met eigen label ook via de App Stores ontsluiten
- Aansluiting zoeken bij 2.0 Ambtenaren die hier actief op zijn

Wetgeving

- Wettelijk bepaling dat gemeenten beleidsmatig uitvoering gaan geven aan de EU regelgeving over breedband.
- Bouwbesluit aanpassen: huizen zo voorbereiden dat er eenvoudig allerlei infra naar binnen kan, incl kastje op de muur.
- Generiek besluit dat woningcorporaties gaan investeren in toekomstig bestendige netwerken
- Keurmerk voor de mate van breedband toegang, evenals energiekeurmerk

Business case Infra nog steeds onduidelijk

- Analyse van de kosten per aansluiting, ofwel waarom zijn de kosten in Frankrijk € 300 en in Nederland € 900? Wat kunnen we zelf doen om die kosten te verlagen?
- Hoe maken we de toegang tot de meterkast in appartementen complexen makkelijker?
- Gezamenlijk standpunt op een nieuw koperconvenant
- Overleg met Gemeentelijk Platform Kabels en Leidingen in samenwerking met VNG over problemen bij het graafwerk
- Mobiliseren van de provincies als speler



Contactgegevens Sprekers

Gemeente Montpellier

Michael Delafosse - Vice mayor - michael.delafosse@ville-montpellier.fr - +33 (0)4 67 34 70 40

Laurent Bourlet - Deputy CEO - laurent.bourlet@ville-montpellier.fr - +33 (0)4 67 34 70 44

Yves Chaussouy - deputy director for urban planning - yves.chaussouy@ville-montpellier.fr - +33 (0)4 67 34 73 24

Michel Irigoien - director for energy and technical means (which include GIS) - michel.irigoien@ville-montpellier.fr - +33 (0)4 67 34 70 02

Franck Perdrizet - head of GIS department - franck.perdrizet@ville-montpellier.fr - +33 (0)4 67 34 70 04

Eric Alabert - head of telecommunications and networks department - eric.alabert@ville-montpellier.fr - +33 (0)4 67 34 71 17

Jean-Marie Bourgogne - project manager for Montpellier digital city program - jeanmarie.bourgogne@ville-montpellier.fr - +33 (0)6 76 62 35 01

Idate

Roland Montagne - director Telecoms Business Unit - r.montagne@idate.org - +33 (0)4 67144426

Philippe Baudouin - head Public Policy Assessment Practice - p.baudioun@idate.org - +33 (0)4 67144427



Valerie Chaillou - senior consultant - v.chaillou@idate.org - +33 (0)4 67144464

Illiad Free

Rani Assaf - CTO Free Illiad - rassaf@corp.free.fr

Montpellier Agglomeration

Hélène Roussel - développement International -
h.roussel@montpellier-agglo.com - +33 (0)4 67 13 64 62

Valerie de Saint Vulry - chef de service Developpement
Economique International - v.desaintvulry@montpellier-agglo.com -
+33 (0)4 67136113

Duurzaamheid

De vluchten die in het kader van de reis zijn gemaakt zijn volledig CO2 gecompenseerd via www.greenseat.nl. Het gaat om een compensatie van 15,4 ton CO2.

Bij de selectie van de restaurants is zoveel mogelijk gekozen voor lokale restaurants (geen onderdeel van een keten), die lokale producten gebruikten.





Bijlage 1

The Telecom Exploits Of Iliad

The upstart has brought lower rates and new services to France -- and the Continent

December 5, 2005

Xavier Niel never imagined France would owe him such a debt of gratitude. Back in 1999, when he launched a free Internet service appropriately named Free.fr, his goal was only to challenge rivals such as AOL and Wanadoo in Net access. Six years later, Free, a unit of Iliad Group, has carved a wide swath through France's telecom landscape, spurring regulators to open the market faster to competition and prodding the former state-owned monopoly, France Telecom (), to respond with aggressive price cuts and new services. "Free brought competition to the French market," says Roland Montagne, head of broadband research for telecom watcher IDATE in Montpellier.

And how. Once a laggard in mobile and Internet penetration, France now leads Europe in the use of cutting-edge Voice-over-Internet Protocol, or VoIP, technology. Some 8% of French households and businesses make VoIP calls, vs. less than 1% in usually progressive Britain and about 3% in the U.S. That's thanks mostly to Free, which launched DSL broadband service in October, 2002, and now counts more than 1.45 million subscribers as of the end of September -- some 90% of which make VoIP calls via DSL.

Spurred into action, France Telecom became the first major telecom company in Europe to roll out its own residential VoIP service in June, 2004. It has since signed up a half-million users. "Free has helped drive France Telecom to be more innovative,"



says Jean-Charles Doineau, research director in the Paris office of telecom consultancy Ovum. Although France Telecom's fixed-line revenues fell 3.5% year-over-year in the third quarter, the damage would have been far worse were it not for the booming broadband, VoIP, and TV-over-DSL offerings unveiled in recent years.

Iliad operates only in France, but its impact is being felt across the Continent. Industry watchers have warned for years that the move to mobile phones and competition from new operators would slam fixed-line voice revenues. But nobody anticipated how fast VoIP would catch on once consumers embraced broadband. "France is clearly ahead in VoIP," said France Telecom Chief Financial Officer Michel Combes in an Oct. 27 investor call. "But you will see this [revenue crunch] starting to happen to our peers, too." Indeed, on Nov. 3, Deutsche Telekom () revealed the troubles facing its fixed-line unit: Falling revenues are prompting the company to slash 32,000 workers, one-fifth of the unit's employees, over the next three years. Other telcos, such as Belgium's Belgacom, have since announced layoffs of their own, in part because of revenue losses brought on by the move to VoIP.

DO-IT-YOURSELFER

From the beginning, Iliad was fast and clever. The gimmick of free service -- made possible by a clause in French regulations that requires France Telecom to share connection revenues with companies whose services transit its lines -- quickly made Free the country's No. 2 Net service provider, behind Wanadoo. When Iliad first launched its DSL service in 2002, it used lines wholesaled from France Telecom. The upstart's long-term goal, though, was to operate its own network. With cash flow from the ISP and broadband businesses, plus \$111 million raised in a January, 2004, initial public offering, Iliad leased fiber-optic lines, bought up bankrupt rivals, and installed its own gear in hundreds



of France Telecom switching centers. Some 69% of its customers are now on Iliad's own network.

Iliad has also stuck with a hard-and-fast pricing strategy. Rather than getting into suicidal price wars with rivals, it has held its rate steady at 29.99 euros (\$35) per month, while constantly adding services. Three years ago, the monthly charge bought customers a sluggish 512 kilobit-per-second DSL connection. Now, for the same price, they get a superfast 24 megabits per second (vs. the 1 to 6 megabits per second that is the norm in the U.S.), plus free phone calls anywhere in France, 80 channels of free digital television, and 20 Internet radio stations. "We always saw this as an industry based on services, not just price," says Iliad Chief Financial Officer Olivier Rosenfeld. Brokerage JPMorgan () figures Iliad will earn net profits of \$136 million this year, a 90% increase on 2004, on revenues of \$767 million.

The investment in its own network is paying off big for Iliad. Because the wholesale rates France Telecom charges Free to use its DSL network are so high, the 31% of Free customers still being served via those lines produce no profits. But users on Iliad's own lines yield gross margins of more than 80%. The company aims to bring 84% of subscribers onto those lines by 2009. At the same time, Iliad's average monthly revenues per user are actually growing -- topping \$40 in the third quarter -- as customers sign up for extra TV channels and make paid calls to mobile phones or numbers outside France. Rivals playing the price game, meanwhile, face shrinking margins and static market share.

Iliad has defied convention in other ways. Eschewing outsourcing, it designed its own hardware -- the residential "Freebox" that powers its Net, voice, and TV services -- and even manufactures the gizmo in French factories. Perhaps most remarkably, the company, which now counts 1,000 employees, runs its own 850-



person call center in the heart of Paris. Why not send the work to Spain or Poland? "It's about control, quality, and customer intimacy," says Rosenfeld.

Investors are enchanted with Iliad's story. Its shares have more than doubled in the last 12 months and are up 63% since the start of 2005, to \$52.87 on the Paris bourse. Niel's 67% stake makes him a rare French tech billionaire. But his wealth pales compared to the billions he has saved French consumers by driving down telecom rates and speeding broadband services to market. That's a career achievement few French entrepreneurs can put on their résumés.



Bijlage 2

EIB backs innovation in France by lending EUR 150 million to Iliad Group for the development of very high-speed broadband²

31 August 2010 Reference: 2010-139-EN

On 25 August 2010 the European Investment Bank (EIB) lent EUR 150 million to Iliad Group, a major player in fixed telecommunications in France, for the nationwide roll-out of very high-speed broadband services (Fibre To The Home – FTTH).

This EIB finance will make a crucial contribution to the implementation of Iliad Group's plan to roll out very high-speed broadband, which aims to provide coverage for 4 million homes that will be able to be connected to FTTH by the end of 2012. The loan will also enable the Group to continue to extend ADSL coverage in France as part of unbundling, in order to significantly extend in 2010-2011 the availability of its triple-play services by opening 600 to 800 new customer connection nodes (CCNs). For the roll-out of its FTTH network, Iliad Group has chosen a "point-to-point" architecture, which will enable network capacity to be developed easily and support the new high-speed telecommunications services (HD and 3D TV, exchange of innovation-related digitised data, etc.).

EIB Vice-President Philippe de Fontaine stressed the importance of this financing operation in the following terms: "In order to help support the European economy, the EIB has set itself the priority objective of developing a competitive economy in Europe, based

² <http://eib.europa.eu/projects/press/2010/2010-139-france-la-bei-s-engage-en-faveur-de-l-innovation.htm>



on the education-research-innovation triangle. In addition to financing research by large companies and SMEs, this strategy presupposes an efficient infrastructure for disseminating knowledge in Europe. It is in this context that we are glad to be supporting Iliad Group's plan to roll out very high-speed broadband, which will soon enable private individuals to have access to innovative digital services and products".

"Iliad is delighted with this financial partnership with the European Investment Bank, a partnership that highlights Iliad's role as the driving force in the digital economy in France", said Thomas Reynaud, Iliad Group's Financial Director and Director of Development.

Since 2000, the EIB has invested nearly EUR 87 billion in backing the knowledge economy in Europe, in order to develop competitiveness and support employment in the European Union, in the context of a global economy. In 2009 alone, the Bank made EUR 1.4 billion available for the development of innovation and its networks in France, mainly in the motor vehicle, aeronautical and health sectors.

