

Beretning 2017

Også i år har der været travlt i foreningen med renovering og modernisering.

Vi er færdige med opgradering til 850 Mhz i Karise og Faxe Ladeplads, så vi her kan tilbyde 300 Mbit .

Der mangler derudover at blive opdelt til flere øer. Karise og Faxe Ladeplads får yderligere 2 øer i hvert sit område.

Faxe er under renovering, vi er færdige med ca. 30%. I Faxe kan vi tilbyde 100 Mbit og 300 Mbit, når vi er færdige.

Vi er jo nødt til at følge med tiden og den rivende udvikling, der foregår i vores digitale tidsalder.

Vi oplever faldende medlemstal som vi fornemmer er fordi flere og flere unge mennesker hellere vil streame, hvad de skal se end være afhængig af TV- pakker. internettet.

YouSees egne anlæg kører nu med 1 Ghz, og det bliver også i den sidste ende nødvendigheden i vores anlæg.

Vores anlæg vil kunne fremføre internethastigheder på 3-400 Mhz, når vi er færdige med at renovere som beskrevet. Det vil dække alles behov flere år frem.

Antenneforeningen er under massivt pres fra Fibia, der bilder alle ind, at fremtiden alene er afhængig af fiberfremføring med 1000 Mbit eller mere.

Det er simpelthen ikke sandt. Vores anlæg vil kunne fremføre samme hastighed i fremtiden, men det kræver en dyr investering i ny teknologi i alle vores skabe.

Det vender jeg tilbage til.

Den gennemsnitlige familie bruger ca. 50 Mbit, så der er rigelig hastighed lige nu.

Det er jo uden betydning at kunne streame med 1 Gbit, hvis det man streamer med ikke kan håndtere det. Det er jo blevet en

konkurrence mellem udbyderne at sælge den højeste hastighed, selv om langt de fleste ikke har mulighed for at udnytte den.

Men uanset, hvad man har brug for, så vil udbyderne altid forsøge at skabe et behov, som man slet ikke har bedt om.

Fibia har afholdt sælgermøder i Faxe Ladeplads, Jeg var selv til stede. Jeg opfattede det som et gammeldags vækkelsesmøde, hvor man kun manglede at synge Hallejula. Mødet blev indledt med en såkaldt ildsjæl, der fortalte i dramatiske vendinger, at han ikke kunne passe sit arbejde hjemmefra, da han skulle oploade store filer til firmaet. Med den hastighed han har lige nu, tog det flere timer. Da jeg spurgte ham om det ikke var en telefonlinje han oploadede fra, måtte han gå til bekendelse. Det var jo meningen, at det skulle lyde som om, at det var antenneforeningen, der var den ansvarlige for den lave hastighed.

Vedkommende bor slet ikke i vores forsyningsområde.

At så vores nye borgmester har været med til at få Fibias salgskampagne på benene er helt uforståeligt.

At der i det hele taget er givet tilskud fra den offentlige pulje til udbredelse af Fibia i vores forsyningsområde er jo helt uforståeligt.

De penge skulle jo hellere bruges til at fremføre fiberforbindelse ude i landområderne, hvor antenneforeningen aldrig når ud.

Derudover oplever Jørn næsten dagligt, at vores medlemmer er blevet kontaktet af YouSees sælgere, der tilbyder TV og Internet til lave priser. En adfærd, som YouSee har en aftale med os om ikke skal finde sted.

Medarbejderne hos YouSee er ofte ikke uddannet godt nok, så det giver mange problemer med hensyn til, hvad vores medlemmer bliver oplyst om, når de ringer til YouSee. Jørn gør et stort arbejde med at hjælpe

især vores ældre medlemmer med pakkeskift, bland selv samt indstilling af fjernsyn, når der sker kanalændringer i anlægget.

Vi har gjort meget ud af at kunne dokumentere værdierne i anlægget ud fra nye tegninger og beregninger. P.t. er vi ved at få lagt det hele på en app, så vores teknikere på deres computer kan se alle værdier, når de laver service i anlægget

Som jeg sluttede beretningen sidste år, så kommer vi ikke uden om at tage stilling til, om vi fortsat skal eje anlægget. Der skal jo store investeringer til for at følge med udviklingen, og så store muskler tror jeg ikke vi kan blive ved med at have.

Derfor ligger vi lige nu i forhandlinger med YouSee om opgradering af anlægget, så vi kan matche Fibia. Der er 2 modeller. Model 1 er, at vi indgår en længere kontrakt med YouSee, hvor YouSee investerer i ombygningen. Model 2 er at sælge anlægget til en af de store

aktører, herunder Stofa, der tidligere har udvist interesse.

Vi tror selv på den sidste model, da den for det første vil tilbageføre salgsprisen til medlemmerne og for det andet fjerne den administrative byrde det er at drive en antenneforening med ulønnet arbejdskraft. Den tid er forbi, og efter vores mening vil det kræve et meget større medlemsbidrag end, hvis der skal ansættes personale til den daglige drift.

Med disse ord, vil jeg afslutte min beretning.

Niels Svane