

## Beantwoording technische vragen

Vergadering	Commissievergadering	Datum 15-jan-24
Vragensteller	Dhr. Homans (ChristenUnie)	
Agendapunt/onderwerp	Zienswijze wijziging GR SSC ONS	
Portefeuillehouder	E. van Lente (burgemeester)	
Domein	Staf	
Contactpersoon	M. Borkent	
Contactgegevens	m.borkent@dalfsen.nl	
	0524-488224	

---

### Vragen:

RVS: 2.5 “Toetreding levert de overige partners een financieel voordeel op. Na toetreding zal de GR bestaan uit zeven partijen in plaats van zes, waardoor kosten van basisvoorzieningen breder gedeeld worden. Dit levert de huidige partners een structureel voordeel op. Dit voordeel is naar verwachting vanaf 2025 circa € 310.000,- .....” “.....Van de huidige partners worden geen (voor)investeringen gevraagd. Het uitgangspunt van de toetreding is dat de gemeente Ommen de transitiekosten die verbonden zijn aan de toetreding draagt.....”

- 1. Wat is het verwachte financiële voordeel voor Dalfsen?**
- 2. Is bij de start van de GR door de partners een voorinvestering gedaan ter dekking van de opstartkosten /initiële kosten? Zo ja, hoe hoog waren deze voorinvesteringen? Is overwogen om nieuwe toetreders te belasten voor een deel van de gemaakte voorinvesteringen?**

### Antwoorden:

1. Het volumevoordeel als gevolg van toetreding van de gemeente Ommen is voor Dalfsen een bedrag van € 23.000 vanaf 2025.
2. Van 2012-2018 zijn geleidelijk aan diensten en kosten samengevoegd bij Zwolle, Provincie en Kampen. Hier zijn vanzelfsprekend kosten mee gemoeid, maar ook voordelen mee gehaald. Elke nieuwe partner kon (en moest) aansluiten op de bestaande infrastructuur/opzet. Alle projectkosten t.b.v. de aansluiting bij Ons zijn voor rekening van de nieuwe partners (Dalfsen, Westerveld, Zwartewaterland, en straks Ommen). Daarnaast dient elke nieuwe partner een bijdrage te storten in de bedrijfsvoeringsreserve (naar rato). Er is nooit voor gekozen om een soort ‘instaptarief’ te hanteren. Ook omdat nieuwe partners konden (en moeten) aansluiten op de bestaande infrastructuur/organisatieopzet. Waarmee juist een volumevoordeel werd behaald voor de bestaande partners.