

Reg. Nr. 11.3.1

Nr. 14-18.022.01

Entscheid über die Zukunft des Kommunikationsnetzes Riehen

sowie

Bericht des Gemeinderats zum Anzug Monika Kölliker und Kons. betreffend Angebot der CABLECOM im Kommunikationsnetz Riehen (Nr. 06-10.543.05)

Kurzfassung:

Seit 1975 betreibt die Gemeinde Riehen gemeinsam mit der Gemeinde Bettingen ein Kommunikationsnetz, auf welchem als Dienstleistungen zuerst Radio- und Fernsehprogramme, im Laufe der Jahre auch Internetdienste sowie Telefonie angeboten wurden. Die Dienste werden seit Längerem durch die upc cablecom GmbH aufbereitet. In den letzten Jahren hat sich in der Kommunikationsbranche eine grosse Dynamik entwickelt, seit die Swisscom auf ihrem Netz nebst Telefonie auch Radio und Fernsehen sowie Internet anbietet. In Riehen baut die Swisscom ihr Netz zurzeit zu einem modernen Glasfasernetz aus, damit einhergehend verliert das K-Netz Riehen seit 2007 laufend Kundinnen und Kunden. Auf dem Swisscom-Netz können zukünftig weitere Anbieter auftreten, der Kundenanteil des K-Netzes Riehen könnte sich dementsprechend mittel- bis langfristig noch stärker verkleinern. Diese Kundenverluste beim Grundangebot werden zurzeit wettgemacht, weil die Kunden nebst den Radio- und Fernsehprogrammen vermehrt Dienstleistungen im Bereich Internet und Festnetztelefonie bei der upc cablecom GmbH beziehen, wofür die Gemeinde eine Umsatzbeteiligung erhält.

Weil die Kunden- und Preisentwicklungen in der hart umkämpften Kommunikationsbranche schwierig vorhersehbar sind, hatte der Einwohnerrat auf Antrag des Gemeinderats 2012 entschieden, das K-Netz an die upc cablecom GmbH zu verkaufen. Dagegen wurde das Referendum ergriffen. Die Stimmbevölkerung lehnte schliesslich den Verkauf an die bisherige Betreiberin, upc cablecom GmbH, am 6. Mai 2012 bei einer Stimmbeteiligung von 45,7% mit 65,1% Nein-Stimmen ab. Die Gemeindeversammlung Bettingen hingegen stimmte dem Verkauf zu. Nach der Volksabstimmung hat der Gemeinderat mit externer Unterstützung und in Zusammenarbeit mit der einwohnerrätlichen Spezialkommission sowie mit der Gemeinde Bettingen zwei Ausschreibungen durchgeführt, einerseits für die Variante „Weiterbetrieb mit Dienstleister“ und andererseits für die Variante „Verkauf“.

In beiden Ausschreibungsverfahren hat die Firma ImproWare AG aus Pratteln, welche u. a. Providerin der GGA Pratteln ist, das beste Angebot eingereicht:

- Die Variante *Weiterbetrieb* wäre gemäss Prognose der Kundenentwicklung und des Investitionsbedarfs in den nächsten fünf Jahren finanziell sehr interessant. Sie ergab eine wesentlich höhere Umsatzbeteiligung als heute, was in den nächsten Jahren gemäss



Prognose der Kundenentwicklung und des Investitionsbedarfs zu einem Gewinn von jährlich CHF 500'000 bis 600'000 führen dürfte. Mit der Variante *Weiterbetrieb* wird zudem der Einfluss der Gemeinden auf den Inhalt und die Preisgestaltung des Grundangebots behalten. Der Weiterbetrieb wäre aber auch mit finanziellen Risiken verbunden. Eine finanzielle Prognose ist aufgrund der Schnelllebigkeit der Branche und der zunehmenden Konkurrenz mit drohendem Kundenverlust aber schwierig. Bisher ist der Kundenverlust an die Swisscom trotz grosser Marketingbemühungen geringer als befürchtet. Aus Sicht der Kundinnen und Kunden werden von der ImproWare AG im Grundangebot für Radio und Fernsehen wesentlich mehr TV-Sender unverschlüsselt ohne Zusatzkosten angeboten. Im Bereich Internet sind vor allem die Angebote im unteren Preissegment einiges günstiger als beim heutigen Provider.

- Die Variante *Verkauf* ergibt für Riehen und Bettingen nach wie vor einen guten Preis und entledigt die Gemeinden von sämtlichen finanziellen Risiken. Sie hat mit CHF 1461 pro Abonnent/in noch einen etwas besseren Preis als 2011 ergeben (CHF 1'285.85). Mit dem bis zum 01.01.2016 prognostizierten Kundenrückgang ergäbe dies einen Verkaufspreis von 11,3 Mio. Franken (2011: 11,4 Mio. Franken). Ein Verkauf würde aber bedeuten, dass die finanziellen Chancen, welche sich für die nächsten fünf Jahre bei der Variante Weiterbetrieb mit hoher Wahrscheinlichkeit ergeben dürften, nicht genutzt würden. Aus Kundensicht entsprechen die Angebote des Providers jenen in der Variante Weiterbetrieb. Der Einfluss der Gemeinden, z. B. auf die Preisgestaltung des Grundangebots, würde jedoch aus der Hand gegeben.

Aufgrund der guten finanziellen Prognosen für die nächsten fünf Jahre mit einem voraussichtlichen jährlichen Gewinn von CHF 500'000 bis 600'000 und unter Beachtung des Rieherer Volksentscheids beantragt der Gemeinderat Riehen dem Einwohnerrat, dem Weiterbetrieb des Kommunikationsnetzes gemäss Ausschreibungsergebnis zuzustimmen und den Gemeinderat zu ermächtigen, die entsprechenden Verträge mit der Firma ImproWare AG abzuschliessen.

Mittel- bis langfristig erachtet der Gemeinderat aber einen Alleingang beim „Unternehmen“ Kommunikationsnetz aufgrund der Risiken nicht als den richtigen Weg. Die Variante Weiterbetrieb ermöglicht es, während der fünfjährigen Mindestlaufzeit des Vertrags mit der ImproWare AG zu prüfen, ob das Kommunikationsnetz analog dem Wärmeverbundnetz in eine Aktiengesellschaft überführt werden soll, in welcher nebst den Gemeinden Riehen und Bettingen auch der Dienstleistungsanbieter eine angemessene Aktienbeteiligung hätte.

Politikbereich: Mobilität und Versorgung

Auskünfte erteilen: Guido Vogel, Gemeinderat
Tel. 061 631 28 46

Ivo Berweger, Abteilungsleiter Bau, Mobilität und Umwelt
Tel. 061 646 82 86



1. Ausgangslage

Seit 1975 betreibt die Gemeinde Riehen ein eigenes Kabelfernsehnetz. Zu Beginn konnten nur wenige Radio- und Fernsehprogramme übertragen werden. Im Laufe der Jahre wurde es modernisiert und zu einem Kommunikationsnetz ausgebaut, das gemeinsam mit der Gemeinde Bettingen betrieben wird. Nebst den zahlreichen Radio- und Fernsehprogrammen werden heute über das Netz auch Internetdienste und Telefonie angeboten. Beinahe alle Liegenschaften in Riehen sind an das Kommunikationsnetz angeschlossen, aber nicht alle Haushalte nutzen es. Aktuell sind 8'259 oder rund 82,6% der Riehener Haushalte Kunden auf dem Netz (Stand 1. Juni 2014). Das Verteilnetz besteht von der Netzzentrale im Gemeindehaus bis zu den Verteilkabinen aus Glasfasern. Die Verbindungen von den Verteilkabinen bis in die Gebäude bestehen jedoch aus weniger leistungsfähigen Kupferkabeln.

Solange auf dem Kabelfernsehnetz nur Radio- und Fernsehprogramme übertragen worden waren, betrieb die Gemeinde das Netz selbstständig. Die Planung, der Piktettdienst und der technische Unterhalt wurden im Auftragsverhältnis durch private Firmen ausgeführt. Nach dem Umbau des Kabelfernsehnetzes in ein modernes Kommunikationsnetz ging die Gemeinde mit der damaligen Balcab AG, heute upc cablecom GmbH, folgende Zusammenarbeit ein:

- Die Gemeinde ist Eigentümerin des Verteilnetzes und der Verstärkeranlagen. Sie finanziert den Bau, die Reparaturen und die Modernisierung des Netzes. Die Gemeinde bezieht bei der upc cablecom GmbH die Signale für das Grundangebot der analogen und digitalen Radio- und Fernsehsender und leitet diese an die Abonentinnen und Abonnenten weiter. Für die Benutzung des Kommunikationsnetzes und den Bezug der analogen und digitalen Radio- und Fernsehsender verrechnet die Gemeinde den Abonentinnen und Abonnenten eine monatliche Gebühr von 17 Franken pro Haushalt.
- Die upc cablecom GmbH bietet auf dem Netz der Gemeinde die weiteren Dienste wie kostenpflichtiges digitales Fernsehen, Internet und Telefonie an. Diese Zusatzdienste verrechnet die upc cablecom GmbH den Abonentinnen und Abonnenten direkt. Die Gemeinde erhält für diese Zusatzdienste eine Umsatzbeteiligung.

1.1 Volksabstimmung vom 6. Mai 2012 betreffend Verkauf

Aufgrund der Marktentwicklung hatte der Gemeinderat über mehrere Monate mit einer Expertenkommission verschiedene Strategien für die Zukunft des Kommunikationsnetzes geprüft und sich von einem unabhängigen Fachspezialisten beraten lassen. Schliesslich kam man zum Schluss, dass für die Gemeinde langfristig gesehen der Verkauf die beste Lösung sei. Folgende Erkenntnisse hatten zu diesem Entscheid geführt:

- Die finanzstarke Swisscom baut parallel zum gemeindeeigenen Netz im gesamten Gemeindegebiet in wenigen Jahren ein Glasfasernetz (Fibre To The Home, FTTH), das moderner und leistungsfähiger ist als jenes der Gemeinde. Auf diesem Netz können auch Drittfirmen ihre Kommunikationsdienste anbieten, beispielsweise Sunrise.



- Parallel zu diesem Ausbau hatte das Kommunikationsnetz Riehen in den letzten Jahren jährlich über 200 Abonentinnen und Abonnnen verloren, mit steigender Tendenz. Mit der stärker werdenden Konkurrenz und der steigenden Qualität durch Swisscom würde sich die Zahl der Abonentinnen und Abonnnen auf dem K-Netz weiter verringern.
- Um der Konkurrenz wirksam entgegentreten zu können, muss das Marketing verstärkt werden.

Im Sommer 2011 wurde eine Ausschreibung durchgeführt. Das beste Angebot wurde unter vier Anbietern von der upc cablecom GmbH eingereicht. Der damalige Kaufvertrag sah einen Preis von CHF 1'285.85 pro ungekündigtem Abonnnen¹ vor. Dies hätte für Riehen per 1. Juli 2012 bei 8'871 Abonentinnen und Abonnnen einen Verkaufspreis von 11,4 Mio. Franken ergeben. Der Verkauf an die upc cablecom GmbH hätte für die Kundschaft bedeutet, dass die bestehenden Dienstleistungen bezüglich TV, Internet sowie Festnetztelefonie weitergeführt worden wären.

Nachdem der Einwohnerrat dem Verkauf des Kommunikationsnetzes im Januar 2012 mit 26:9 Stimmen bei zwei Enthaltungen zugestimmt hat, wurde das Referendum ergriffen. Am 6. Mai 2012 hat die Riehener Stimmbevölkerung den Verkauf des K-Netzes an die upc cablecom GmbH mit 3'993 Nein oder 65,1% der Stimmen deutlich abgelehnt, dies bei einer Stimmbeteiligung von 45,7%. Die Gemeindeversammlung Bettingen hat dem Verkauf hingegen am 24. April 2012 mit 58:16 bei 8 Enthaltungen grossmehrheitlich zugestimmt.

Im Abstimmungskampf wurden im Wesentlichen folgende Argumente gegen den Verkauf geltend gemacht:

- Es wurde befürchtet, dass die Gebühren nach einer Übergangszeit massiv steigen würden, weil der Kaufpreis hereingeholt werden müsse. Die upc cablecom GmbH gehöre einem amerikanischen Konzern und sei primär am Gewinn orientiert.
- Der Marktauftritt der Swisscom bzw. der Wettbewerb führe nicht zu tieferen Preisen, im Gegenteil. Die Investitionen würden noch viele Jahre nicht amortisiert sein. Die Gemeinde solle ihr K-Netz in Zusammenarbeit mit umliegenden Gemeinden aktiv bewirtschaften und auf die Bedürfnisse der Riehener Bevölkerung und der hiesigen Unternehmen ausrichten. Verschiedene benachbarte Gemeinden würden es vormachen.
- Es wurde kritisiert, dass die öffentliche Hand den Einfluss auf die Aufschaltung der frei zugänglichen Sender verliere. Die Kommunikation sei in einer Demokratie ein öffentliches Gut, deshalb solle das K-Netz weiter von der Gemeinde kontrolliert werden.

¹ Den Preis beeinflusst hat, dass im Verkaufsvertrag die monatliche Anschlussgebühr von CHF 17 inkl. MwSt. pro Haushalt bis Ende 2015 verbindlich fixiert wurde. Auf upc cablecom-eigenen Netzen beträgt die monatliche Grundgebühr CHF 29.05 inkl. MwSt. In Basel mit der zusätzlichen Abgabe an die Stiftung Telebasel CHF 30.85 inkl. MwSt.



1.2 Erweiterte Entscheidungsgrundlagen

Unmittelbar nach dem Volksentscheid hat der Einwohnerrat am 30. Mai 2012 eine Spezialkommission eingesetzt, welche sich einerseits kontinuierlich von Gemeinderat und Verwaltung über die Erarbeitung einer neuen K-Netz-Lösung informieren lässt und andererseits eigene Vorschläge und Lösungsansätze sowie Rückmeldungen aus den Fraktionen einbringt.

Im ersten Schritt wurden in der Folge die Analyse der heutigen Kommunikationsbranche vorgenommen und mögliche Geschäftsmodelle mit Vor- und Nachteilen erarbeitet. Dazu hat der Einwohnerrat am 24. April 2013 einen Zwischenbericht der Spezialkommission zur Kenntnis genommen. Im Zwischenbericht wurden folgende Grundsätze definiert, welche das zukünftige Geschäftsmodell erfüllen sollte:

- Das Angebot soll möglichst zeitgemäss sein (Massstab ist der Hauptkonkurrent Swisscom).
- Alle Angebote sollen aus einer Hand kommen (Bündelangebote). Dazu gehören Telefon, Internet, TV, Interaktives TV, TV Everywhere (TV Angebot über das Internet), allenfalls Mobile.
- Für sämtliche Dienstleistungen soll für die Kundinnen und Kunden möglichst nur ein Ansprechpartner zuständig sein.
- In der Gemeindeverwaltung sollen nur diejenigen Aufgaben bearbeitet werden, für die sie effektiv am besten geeignet ist (allenfalls Bauleitung und Koordination betreffend Netzausbau mit Strassenbau und anderen Werkleitungen).

Gestützt auf die Analysen wurde, wie im Zwischenbericht angekündigt, je eine Ausschreibung für die Variante „Weiterbetrieb mit Dienstleister“ und für die Variante „Verkauf“ durchgeführt. Mit dem Resultat der Ausschreibungen erhält der Einwohnerrat eine optimale Entscheidungsgrundlage. Bevor das Resultat der Ausschreibung beschrieben wird (siehe Kapitel 3), wird die aktuelle Situation der Kommunikationsbranche dargelegt.

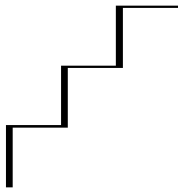
2. Kommunikationsbranche im schnellen Wandel

2.1 Allgemein

Die Kommunikationsbranche in der Schweiz befindet sich in einem starken Umbruch. Kommunikationsnetze dienen seit ein paar Jahren nicht mehr nur der Übertragung von Radio- und Fernsehsendungen, sondern auch der Internetdaten und der Festnetztelefonie. Neue Angebote in den Fernseh- und Internetbereichen mit immer höherer Bildauflösung, die steigende Zahl von Geräten, die gleichzeitig in derselben Wohnung genutzt werden, oder die grossen Bildschirme, auf denen mehrere Sendungen parallel gesehen werden können, erfordern von den Kabelnetzen immer mehr Leistungsfähigkeit (Bandbreite) und höhere Übertragungsgeschwindigkeiten. Ein Ende dieser Entwicklung ist zurzeit nicht absehbar:



- Seit dem Einstieg der Swisscom ins TV-Geschäft ist der Wettbewerb um TV, Radio, Internet und Festnetztelefonie in vollem Gange.
- Die Swisscom baut in dicht besiedelten Gebieten Glasfasernetze bis zum Haus (FTTH), in Riehen sollen bis 2015 sämtliche Liegenschaften erschlossen sein. Ob dieses Ziel erreicht wird, ist allerdings fraglich. Der Ausbau ist sehr teuer. Damit bringt sich die Swisscom bezüglich Netzleistungsfähigkeit vorerst auf den Stand des Kabelnetzes (Download 100 Mbits/s, mehrere HDTV-Sender pro Haushalt).
- Die Swisscom betreibt ein starkes Marketing. Die Liegenschaften werden zudem gratis angeschlossen (Glasfaser bis in den Keller). Bei der Finanzierung der hausinternen Verkabelung ab Keller durch die Swisscom schliesst diese mit dem Liegenschaftsbesitzer einen langjährigen Nutzungsvertrag ab. In Grossüberbauungen (>50 Wohneinheiten) subventioniert die Swisscom jeden Haushalt mit CHF 150, falls der/die Liegenschaftsbesitzer/in für die hausinterne Verkabelung aufkommt. Demgegenüber sind beim Anschluss an das Riehener Kabelnetz Anschlussgebühren sowie die hausinterne Koaxialverkabelung durch den Liegenschaftsbesitzer zu bezahlen.
- Weitere Konkurrenz kommt auf den Markt: Sunrise startete vor Kurzem ebenfalls mit einem Digital-TV-Angebot inklusive Quadruple-Play-Angeboten (TV, Internet, Fixnetz, Mobile).
- Eine weitere Konkurrenz im Bereich interaktives TV (TV on Demand und Video on Demand) kommt über das Internet von Over-the-Top-Anbietern (OTT) wie Zattoo TV, Willma TV, Apple TV u. a. Diese gefährden das Geschäftsmodell der Kabelnetzunternehmen, weil sie sowohl das lineare wie das nicht-lineare TV direkt dem Endkunden anbieten. Diese Anbieter beanspruchen einen relevanten Teil der Übertragungskapazität der Kabelnetzunternehmen, ohne dafür eine Nutzungsgebühr zu entrichten.
- Zukünftig wird vermehrt auch Upload-Leistung nachgefragt (bedingt durch Cloud-Dienste). FTTH-Netze bieten gleiche Übertragungskapazitäten im Down- wie Upload. Hybride Fibre Coax-Kabelnetze (HFC) wie das Riehener Netz sind hingegen stark asymmetrisch (Faktor 10:1), was langfristig ein Nachteil ist. Allerdings soll gemäss den letzten Technologietrends mit der nächsten Generation DOCSIS ab 2014/15 dieser Asymmetrie massiv entgegengewirkt werden. So soll nebst einer Datenratensteigerung im Download von bis zu Faktor 5 eine solche von Faktor 12-25 im Upload erreicht werden können.
- Nachfragetrends: Fortlaufende Digitalisierung erfordert höheren Speicherbedarf und Übertragungsbandbreiten. Ortsunabhängiger Zugang erfordert das „cloud computing“. Starker Trend nach zeitlicher Unabhängigkeit beim Konsum von TV, Video. Sämtliche Inhalte (TV, Video, Audio, Dokumente, Web) sollen gleichzeitig in verschiedener Kombination auf unterschiedlichen Endgeräten wie TVs, PCs, Tablets und Smart Phones dargestellt werden.
- Kleine Kabelnetzunternehmen können mit grossen Unternehmen wie Swisscom oder upc cablecom GmbH auf der Ebene der Zusatzdienste nicht mithalten. Die Mittel für intensi-



ves Marketing fehlen, ebenso die Innovations- und Investitionskraft für neue Dienste im Bereich nicht-lineares TV (TVoD, VoD).

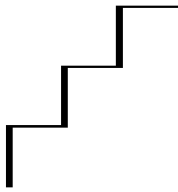
- Ein im Vergleich mit der Swisscom konkurrenzfähiges Angebot ist unumgänglich. Von der Kundschaft nachgefragt werden heute vor allem Bündelangebote aus einer Hand.

Um auch in Zukunft konkurrenzfähig zu bleiben, muss ein Kabelnetz kontinuierlich gepflegt und erneuert werden. Diese Arbeiten müssen von Spezialisten geplant, überwacht und durchgeführt werden, um mit der rasanten technischen Entwicklung mithalten zu können.

2.2 Kabelnetzbranche in der Region

Der starke Umbruch in der Kabelnetzbranche zeigt sich auch in der Region:

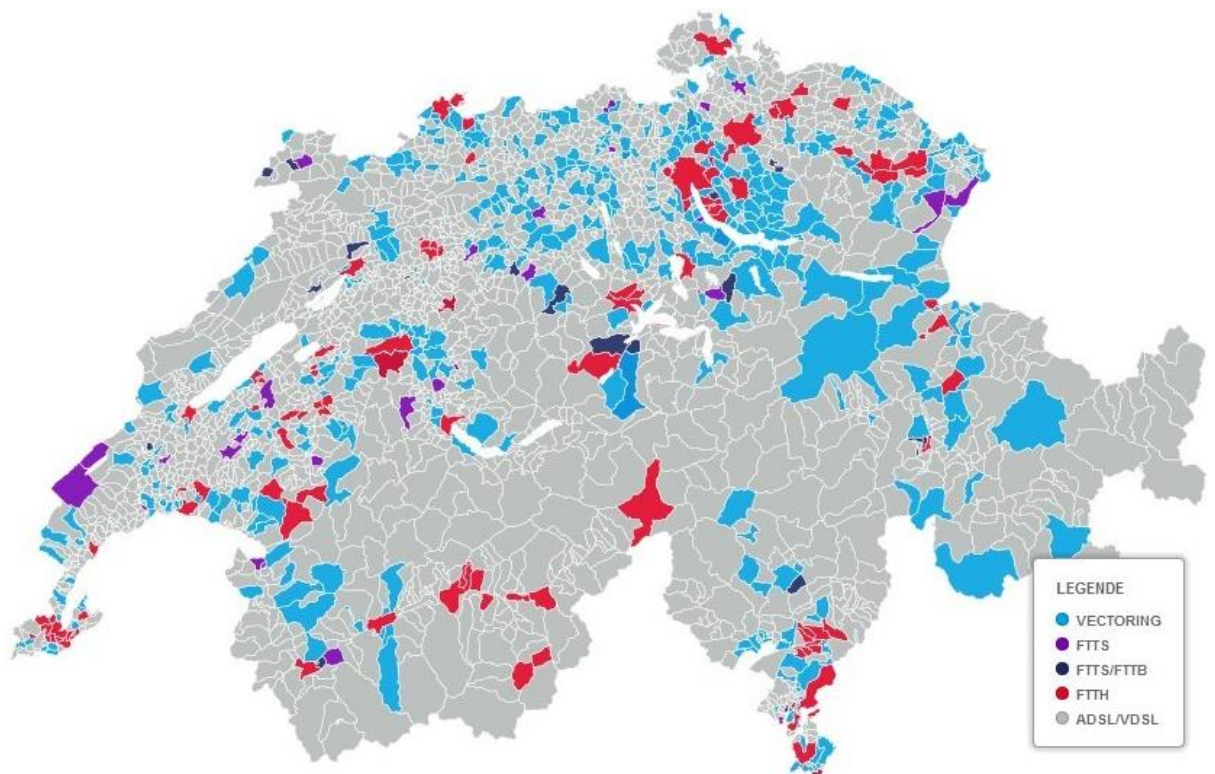
- In Basel betreibt die upc cablecom GmbH im Auftrag der Stiftung Telebasel das Kabelnetz. Die upc cablecom GmbH weist schweizweit 2'000'000 Teilnehmerinnen und Teilnehmer auf und verfügt über ein modernes Angebot. Das Basler Netz geht im Jahr 2027 ins Eigentum der upc cablecom GmbH über. Bis dahin zahlt die upc cablecom GmbH jährlich 1,5 Mio. Franken an die Stiftung. Diese verwendet die Mittel grundsätzlich für die Finanzierung des Basler Regionalfernsehens. Seit 2012 bauen Swisscom und die IWB in der Stadt Basel ein Glasfasernetz. Es ist geplant, in der Stadt bis ins Jahr 2017 alle Basler Haushalte und Geschäftshäuser zu erschliessen. Die Höhe der Investition wurde ursprünglich auf 170 Mio. Franken veranschlagt, wobei die Swisscom 60% und die IWB 40% tragen.
- Die InterGGA AG (45'000 Teilnehmerinnen und Teilnehmer, 19 Gemeinden um Reinach) beliefert ab eigener Kopfstation die Gemeindenetze mit einem einheitlichen Grundangebot (Analog- und Digital-TV). Das Zusatzangebot wird zurzeit durch die Firma ImproWare AG und Teleclub geliefert. Ende Oktober 2013 hat InterGGA AG öffentlich bekannt gegeben, dass sie ab Ende 2014 von der Firma Finecom Telecommunications AG die Provider-Dienstleistungen beziehen wird. Inzwischen hat der Gemeinderat von Binningen entschieden, den Wechsel nicht mitzumachen und die InterGGA AG zu verlassen und die Dienste über die ImproWare AG zu beziehen. Ob weitere Gemeinden folgen, ist noch offen. Im Netzgebiet der InterGGA AG ist kein flächendeckender FTTH Ausbau seitens der Swisscom oder eines EVU im Gange.
- Die GGA Pratteln (21'000 Teilnehmerinnen und Teilnehmer, 7 Gemeinden) beliefert ab eigener Kopfstation verschiedene Gemeindenetze mit einem einheitlichen Grundangebot (Analog- und Digital-TV). Die GGA Pratteln arbeitet stark mit der ImproWare AG zusammen. Die Swisscom ihrerseits baut auf dem Gebiet der Gemeinde Pratteln wie in Basel und Riehen ein eigenes Glasfasernetz (ohne Kooperationspartner). Gemäss der Gemeinde Pratteln konnte bisher ein Kundenverlust trotz der Konkurrenz durch die Swisscom vermieden werden.
- Die EBM Telecom AG (11'000 Abonentinnen und Abonenten) beliefert als Full-Service-Anbieter Münchenstein und verschiedene andere Gemeindenetze (im Laufental, Thierstein) sowie private Netze mit dem Grundangebot sowie digitalen Zusatzdiensten. Die



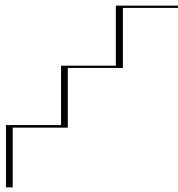
EBM Telecom AG ist zudem Aktionär der InterGGA, welche das Grundangebot aufbereitet. Die EBM Telecom AG ist seit April 2013 zu 100% im Besitz der Finecom Telecommunication AG. Im Netzgebiet der EBM Telecom AG ist kein flächendeckender FTTH-Ausbau seitens der Swisscom oder eines EVU im Gange.

- Die EBL Telecom (100'000 Abonentinnen und Abonenten) besitzt eigene Netze vom Baselland bis in den Kanton Bern und in die Romandie und beliefert auch Partnernetze. Provider sind die upc cablecom GmbH und die Finecom Communication (je nach Gemeindeflächendeckung). Im Netzgebiet der EBL Telecom ist kein flächendeckender FTTH-Ausbau seitens der Swisscom oder eines EVU im Gange.
- MMN Muttenz ist ein Gemeindeflächendeckung mit rund 7'800 Abonentinnen und Abonenten, welches keinem Verbund angeschlossen ist. Muttenz bezieht das analoge und digitale Free-TV sowie Pay-TV Angebot von Finecom, während Kabelinternet und Telefonie von der ImproWare AG geliefert werden. Im Netzgebiet des MMN Muttenz ist kein flächendeckender FTTH-Ausbau seitens der Swisscom oder eines EVU im Gange.

Nachfolgende Grafik vermittelt einen Überblick der geplanten und der in der Realisierung befindlichen Breitbandausbauprojekte der Swisscom (Quelle Swisscom, Stand Juli 2014). Die rot eingefärbten Gemeinden werden durch die Swisscom mit FTTH erschlossen. In der Region Basel sind dies Riehen, Pratteln und Basel.

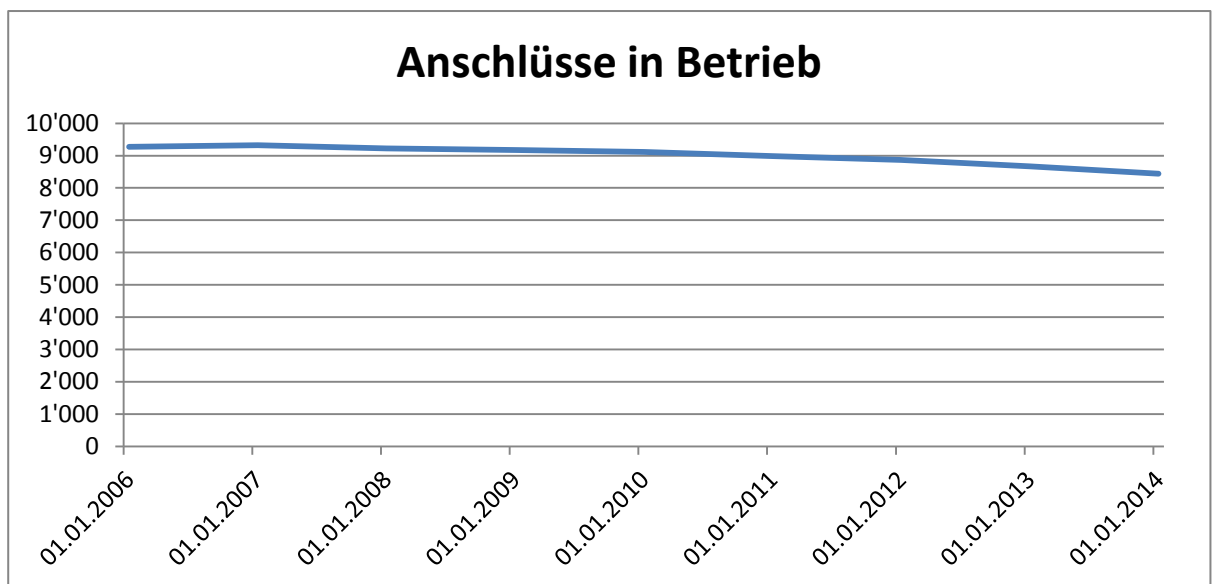


Quelle: Swisscom, Stand Juli 2014



Die Kundenentwicklung des K-Netzes Riehen sieht seit 2006 folgendermassen aus:

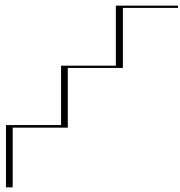
In Riehen sind nahezu 100% der Wohnungen durch das Kabelnetz erschlossen. Die Zahl der in Betrieb stehenden, unplombierten Anschlüsse ist aber zurzeit deutlich am Sinken. In erster Linie ist dies auf das gegenüber der upc cablecom GmbH vergleichbare Angebot der Swisscom an Zusatzdiensten, auf die exklusiven Sportrechte von Swisscom via Teleclub, auf das massive Marketing und auf die gut ausgebaute VDSL-Übertragungsinfrastruktur zurückzuführen. In zweiter Linie, und dies insbesondere bei Neuwohnungen, wird der FTTH-Ausbau in Riehen zu einem Rückgang an Kundinnen und Kunden führen, sofern die Gemeinde keine geeigneten Massnahmen ergreift (z. B. Befreiung von der einmaligen Anschlussgebühr). Aktuell sind 8'259 oder rund 82,6% der Riehener Haushalte Kunden auf dem Netz (Stand 1. Juni 2014).



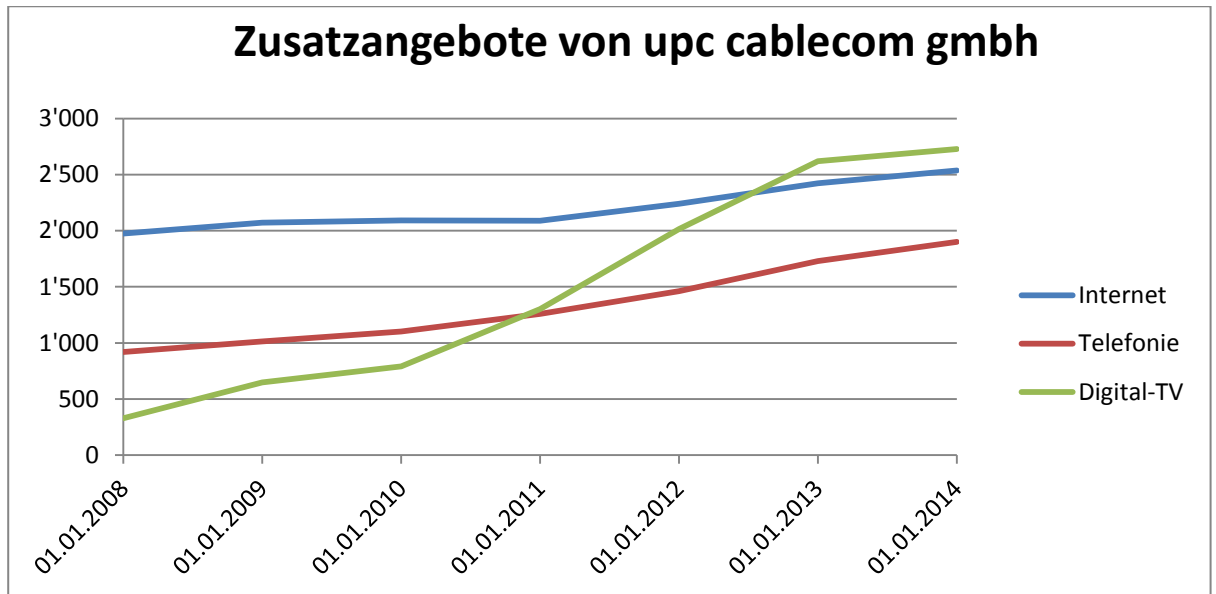
In der ersten Jahreshälfte 2014 hat sich der Kundenrückgang gegenüber dem Vorjahr fast verdoppelt. Dies dürfte vor allem auf eine Marketingaktion der Swisscom mit attraktiven Einstiegspreisen bei gleichzeitigem Ausbau des Glasfasernetzes zurückzuführen sein.

Hingegen nehmen die Zusatzdienstangebote der upc cablecom GmbH, an denen die Gemeinde über eine Umsatzbeteiligung profitiert, seit 2008 bis Mitte 2014 laufend zu: Bezüglich Internet ist eine Zunahme von Kundinnen und Kunden von 29% zu verzeichnen, bei der Festnetztelefonie sind es 113%, beim TV² sind es sogar 750%! Allerdings stagnieren die Zuwachszahlen im Jahr 2014 wegen des Rückgangs der Gesamtzahl der Abonentinnen und Abonenten.

² Unterschied zum TV im Grundangebot: statt 68 rund 184 Sender, Aufnahmefunktionen, Video on Demand mit 2'000 Filmen



Auf der finanziellen Seite werden die Rückgänge bei den Anschlüssen zurzeit durch den höheren Anteil an Zusatzdienstkunden kompensiert. Die Umsatzbeteiligung betrug im Jahr 2013 beim Internet CHF 187'789, bei der Festnetztelefonie CHF 44'804 und beim TV CHF 86'664 inkl. MwSt.



3. Ausschreibungsverfahren

Um den Gemeinden für den Entscheid über die Zukunft des Kommunikationsnetzes möglichst gute Grundlagen zu liefern, hat der Gemeinderat im Juni 2013 die Varianten „Weiterbetrieb mit Dienstanbieter“ sowie „Verkauf“ publiziert. In beiden Ausschreibungen hat die ImproWare AG aus Pratteln das beste Angebot eingereicht. Im Dezember 2013 wurde der Zuschlag publiziert. Die in beiden Ausschreibungen zweitplatzierte upc cablecom GmbH hat gegen die Zuschlagsentscheide rekurriert. Das Basler Appellationsgericht hat die Rekurse im Mai 2014 schliesslich abgewiesen bzw. ist nicht darauf eingetreten. Die upc cablecom GmbH hat das Urteil schliesslich akzeptiert und auf Beschwerde beim Bundesgericht gegen das Urteil verzichtet. Die Resultate der Ausschreibungen wurden nach Ablauf der Beschwerdefrist - aufgrund der Gerichtsferien - erst Ende August 2014 rechtskräftig.

Die beiden Ausschreibungsverfahren sind in der Beilage ausführlich beschrieben. Das Ergebnis ist im Folgenden kurz zusammengefasst.

3.1 Ausschreibungsverfahren Weiterbetrieb mit Dienstanbieter

Betreffend Ausschreibung „Weiterbetrieb mit Dienstanbieter“ wurden 4 Offerten eingereicht, von der EBM Telecom AG³, der ImproWare AG⁴, der InterGGA AG⁵ sowie der upc cablecom

³ 12'000 Kundinnen und Kunden (EBM Telecom, Münchenstein u.U.), 350'000 Finecom/Quickline Verbund (ab Ende 2014 zusätzlich InterGGA-Gebiet mit 44'000 Kundinnen und Kunden)



GmbH⁶. Die ImproWare AG hat insgesamt das beste Angebot eingereicht, wobei vor allem das Kriterium Wirtschaftlichkeit ausschlaggebend war:

Kosten und Vergütungen über den Zeitraum Mitte 2014-2019	EBM Telecom AG	ImproWare AG	Inter GGA AG	upc cablecom
Kosten	CHF	CHF	CHF	CHF
- Einmalige Projektkosten	170'000	95'000	1'111'860	0
- Bereitstellung Grundangebot	850'000	256'440	946'032	512'880
- betriebliche Dienstleistungen „Netzinfrastruktur“	359'016	1'000'116	1'181'063	769'320
- Dienstleistung „Grundangebot Kunden“	1'331'436	417'616	1'248'008	1'025'760
Total Kosten	2'827'000	1'769'000	4'487'000	2'308'000
Vergütungen				
Umsatzbeteiligung TV, Internet, Telefonie	4'416'000	4'799'000	2'747'000	4'668'779
Total Deckungsbeitrag	1'589'000	3'030'000	-1'740'000	2'360'819

Der wesentliche Unterschied zwischen dem Angebot der ImproWare AG und der upc cablecom GmbH liegt bei den Kosten für die Bereitstellung des Grundangebots (Fernsehsignaleinkauf) sowie den Kosten für die Dienstleistungen „Grundangebot Kunden“ (Mutationen, Inkasso, Marketing, Kundensupport), welche bei der ImproWare AG tiefer sind. Hingegen bietet die upc cablecom GmbH die Dienstleistung „Netzinfrastruktur“ günstiger an. Bei den Vergütungen liegen die beiden Anbieter relativ nahe beieinander.

Bezüglich Umfang und Attraktivität des Produkteangebots, welches besonders für die Kundenschaft wichtig ist, liegen die ImproWare AG und die upc cablecom GmbH nicht sehr weit voneinander entfernt. Das Produkteangebot umfasst das TV-Angebot (Anzahl Sender, gebührenpflichtige Zusatzpalette, TV on Demand usw.), das Internetangebot (Preis/Leistungsverhältnis Download / Upload) sowie die Festnetztelefonie.

3.2 Ausschreibungsverfahren Verkauf

Auf die Ausschreibung „Verkauf“, welche nicht dem öffentlichen Beschaffungsrecht untersteht, wurden 3 Offerten eingereicht: CATV Group, ImproWare AG sowie upc cablecom GmbH. Die Ausschreibung ergab im Wesentlichen folgendes Resultat:

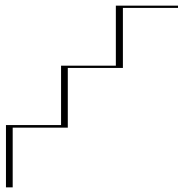
Die höchste Punktzahl wurde auch hier durch die Firma ImproWare AG erreicht: Pro Abonent/in bezahlt die ImproWare AG CHF 1'461, die upc cablecom GmbH CHF 1'400 und CATV Group CHF 700.

Die Kriterien „Umfang und Attraktivität Produkteportfolio“ sowie „Referenzen und Marktposition des Anbieters“ wurden gleich beurteilt wie in der Ausschreibung Weiterbetrieb mit Dienstleister.

⁴ 150'000 Kundinnen und Kunden, 86 Gemeinden in der Nordwestschweiz (ab Ende 2014 ohne InterGGA-Gebiet)

⁵ 44'000 Kundinnen und Kunden, 19 Gemeinden um Reinach

⁶ 2'000'000 Kundinnen und Kunden in der ganzen Schweiz



4. Vergleich Varianten „Weiterbetrieb mit Dienstanbieter“ und „Verkauf“

4.1 Einleitung

Für die mittel- und langfristige Entwicklung im Kabelnetzbereich gibt es, wie bereits dargelegt, sehr viele und grosse Unbekannte, zudem handelt es sich um ein sehr komplexes Geschäftsfeld. Deshalb ist der Entscheid äusserst schwierig, welche Variante mittel- und langfristig die richtige ist. Beide Varianten sind mit Chancen und Risiken verbunden. Im Folgenden sind die wesentlichen Chancen und Risiken zusammengefasst. Eine ausführlichere Analyse ist in der Beilage enthalten.

4.2 Chancen und Risiken Variante „Weiterbetrieb mit Dienstanbieter“

In dieser Variante wird davon ausgegangen, dass der Einwohnerrat der Gemeinde Riehen und anschliessend die Gemeindeversammlung der Gemeinde Bettingen einem Providerwechsel von der upc cablecom GmbH zur ImproWare AG per 1. Januar 2016 zustimmen.

Die Variante *Weiterbetrieb* wäre gemäss Prognose der Kundenentwicklung und des Investitionsbedarfs in den nächsten 5 Jahren finanziell sehr interessant. Sie ergab eine wesentlich höhere Umsatzbeteiligung als heute, was in den nächsten Jahren gemäss Prognose der Kundenentwicklung und des Investitionsbedarfs zu einem Gewinn von jährlich CHF 500'000 bis 600'000 führen dürfte.

Vollkostenrechnung CHF	Rechnung Zusammenarbeit mit upc cablecom GmbH			Offerte ImproWare AG und Annahme Abschreibung / kalk. Zinskosten				
	2011	2012	2013	2016	2017	2018	2019	2020
Abonnenten am 01.01.	8987	8871	8664	7716	7416	7208	7000	6792
Betriebskosten	897'000	926'000	1'027'000	905'000	884'000	871'000	856'000	842'000
Abschreibung	530'000	301'000	297'000	446'000	473'000	475'000	527'000	529'000
Kalkulatorische Zinsen ⁷	328'000	255'000	257'000	296'000	304'000	306'000	308'000	311'000
Total Aufwand	1'755'000	1'482'000	1'581'000	1'647'000	1'661'000	1'652'000	1'691'000	1'682'000
Ertrag Grundangebot	1'904'000	1'819'000	1'838'000	1'519'000	1'460'000	1'419'000	1'378'000	1'337'000
Umsatzbeteiligung	195'000	256'000	299'000	724'000	759'000	814'000	859'000	894'000
Total Ertrag	2'099'000	2'075'000	2'137'000	2'243'000	2'219'000	2'233'000	2'237'000	2'231'000
Projekt / Übernahmekosten ⁸				225'000				
Saldo "Dienstanbieter"	344'000	593'000	556'000	371'000	558'000	581'000	546'000	549'000

⁷ Interner Zinssatz von 4.0% auf halbem Anlagewert

⁸ Projektkosten ImproWare AG betreffend Migration (CHF 95'000) sowie mit upc cablecom GmbH vertraglich vereinbarte Ablösesumme betreffend die Zusatzdienste (abhängig vom Umsatz im Zeitraum vor dem Verkauf CHF 130'000)



Im Vergleich der Rechnungen der Jahre 2011 bis 2013 zeigt sich, dass vor allem bei der Umsatzbeteiligung ein enormer Unterschied zum heutigen Vertrag mit der upc cablecom GmbH besteht, was zu einem deutlich besseren Jahresabschluss als bisher führen würde. Trotz vorsichtiger Annahmen - theoretisch notwendige Investitionen; erhöhte Kundenabnahmen beim Grundangebot - resultiert ein deutlich positiver Saldo von CHF 500'000 bis 600'000 (mit Ausnahme des ersten Jahres aufgrund der Projektkosten für die Migration der Kundinnen und Kunden).

In der Ausschreibung wurde darauf geachtet, dass bei einem Weiterbetrieb sämtliche Leistungen gegenüber der Kundschaft durch den externen Provider erfüllt werden. Die Kundinnen und Kunden haben neu nur noch eine Ansprechstelle für Grundanschlüsse wie auch für die Zusatzdienste. So wird neu das Management der Grundanschlüsse (Neuanschlüsse, Kündigung des Anschlusses, Inkasso der Grundgebühr) nicht mehr wie bisher durch die Gemeinde vorgenommen. Der Provider ist zudem für das Marketing der Grundanschlüsse wie auch der Zusatzdienste verantwortlich. Dadurch werden die Abteilung Finanzen sowie Bau, Mobilität und Umwelt um je rund 30 Stellenprozente entlastet. Dies wurde in der Vollkostenrechnung berücksichtigt.

Bei einem Weiterbetrieb des K-Netzes und einem Wechsel von der upc cablecom GmbH zur ImproWare AG bestehen aber im Wesentlichen folgende Risiken:

- Die Umstände beim Wechsel (neue Geräte, Installationen, neue E-Mail-Adresse) könnten zu einer grossen Anzahl unzufriedener Kundinnen und Kunden führen.
- Die Anzahl Kundinnen und Kunden sinkt deutlich stärker als angenommen, der Wettbewerb zwischen den verschiedenen Anbietern verschärft sich.
- Die Umsatzzahlen bei den Zusatzdiensten werden deutlich nicht erreicht.

Schwierig abschätzbar ist, welche Investitionen in den kommenden Jahren notwendig werden. Die effektive Höhe der Investition kann die Vollkostenrechnung verbessern (Chance) oder verschlechtern (Risiko). Heute geht man von folgenden Ersatzinvestitionen aus, die in der Vollkostenrechnung unter den Abschreibungskosten berücksichtigt sind:

- Erneuerung der Netzzentrale (Rückwärtsempfänger, Klimaanlage, u.a.)
- Ersatz der Verstärker
- Trassebauten für Neuanschlüsse

Allfällige Investitionen in Netzmodernisierungen sind nicht eingerechnet.

Die Variante Weiterbetrieb ermöglicht es den beiden Gemeinden, während der fünfjährigen Mindestlaufzeit des Vertrags mit der ImproWare AG sorgfältig zu prüfen, ob das Kommunikationsnetz analog dem Wärmeverbundnetz in eine Aktiengesellschaft überführt werden soll, in welcher nebst den Gemeinden Riehen und Bettingen auch der Dienstleistungsanbieter angemessene Aktienbeteiligungen hätte. Dadurch würde der Anbieter, welcher über das technische Know-how verfügt, stärker in die Verantwortung eingebunden werden.



4.3 Chancen und Risiken Variante „Verkauf“

Gestützt auf das Ausschreibungsergebnis entscheiden der Einwohnerrat der Gemeinde Riehen und die Gemeindeversammlung der Gemeinde Bettingen, das K-Netz per 1. Januar 2016 an die ImproWare AG zu verkaufen. Pro Abonnent/in bezahlt die ImproWare AG CHF 1'461. Aufgrund der erwarteten Abonnentenzahl per 1. Januar 2016 würde der Verkaufspreis 11,3 Mio. Franken betragen.

Der Verkauf wäre mit folgenden Rechten und Pflichten verbunden:

- Der Anbieter muss sicherstellen, dass den Gemeinden bei Bedarf kostenlos ein Gemeindekanal zur Verfügung gestellt wird.
- Die gesamte Netzinfrastruktur (Nodes und Verstärker, Kabinen, Konsolen, Rohranlagen und Schächte) geht in das Eigentum der Käuferin über. Dies gilt auch für die Geräte in der Netzzentrale (inkl. Klimaanlage, Notstromversorgung sowie Racks).
- Die Räumlichkeiten der Netzzentrale im Gemeindehaus werden gegen eine marktübliche Miete entsprechend der Nutzung abgegolten. Die durch die Geräte verursachten Stromkosten gehen zulasten des Mieters. Die Stromkosten für die Versorgung der Netzelemente im Verteilnetz werden pauschal abgerechnet (keine Stromzähler in den Kabinen).
- Die Gemeinde Riehen nutzt einzelne Fasern des Kabelnetzes für Gemeindebedürfnisse (Verbindung vom Rechenzentrum zu den Aussenstellen bzw. Anschluss an das Kantonsnetz für zentrale Informatikdienste). Diese Nutzung ist für die nächsten 15 Jahre kostenlos.

Mit dem Verkauf entledigen sich die Gemeinden sämtlicher Risiken, aber auch der Chancen auf ein gutes wirtschaftliches Ergebnis in den nächsten fünf Jahren. Zudem geben die Gemeinden ihren Einfluss vor allem auf Inhalt und Preisgestaltung des Grundangebots aus der Hand.

4.4 Kundensicht

Nebst Umfang und Attraktivität der Angebote interessiert die Kundschaft auch die Preisgestaltung der Dienstleistungen. Für Abonnentinnen und Abonnenten, welche nur das Grundangebot für Radio und Fernsehen beziehen, werden von der ImproWare AG wesentlich mehr TV-Sender unverschlüsselt ohne Zusatzkosten angeboten. Bei den Angeboten für das Internet bietet die ImproWare AG ein günstiges Basisangebot an, welches die heutige Providerin nicht im Angebot hat. Bei den Angeboten mit mittleren Downloadgeschwindigkeiten sind die Kosten bei der ImproWare AG ebenfalls günstiger als die heutigen:

- 20MB Download/2MB Upload/s sind um 34% günstiger (mit Kontingent von 10GB/Monat bei der ImproWare AG)
- 50MB Download/5MB Upload/s sind um 19,5% günstiger.

Bei den schnelleren Anschlüssen sind keine wesentlichen Preisunterschiede mehr feststellbar. Während heute der schnellste mögliche Anschluss Geschwindigkeiten bis 250/15 Mbit/s zulässt, ist der schnellste Anschluss bei der ImproWare AG 150/10Mbit/s.



Bei der Telefonie ist das Grundangebot der ImproWare ebenfalls günstiger als das heutige. Bei den Kombiangeboten für Digital-TV, Internet und Telefonie ist ein Preisvergleich aufgrund der unterschiedlichen Kombinationen schwierig. Es kann jedoch festgehalten werden, dass sich die günstigeren Preise der ImproWare AG bei den Basisangeboten auch auf die Kombi-Basisangebote auswirken.

4.5 Schlussfolgerungen

Aus dem Ausschreibungsverfahren und der Gegenüberstellung von Chancen und Risiken der beiden Varianten können folgende Schlüsse gezogen werden:

- In beiden Ausschreibungsverfahren „Dienstanbieter“ sowie „Verkauf“ hat die Firma ImproWare AG jeweils das beste Angebot eingereicht.
- Der Firma ImproWare AG wird zugetraut, die geforderten Dienstleistungen zur vollen Zufriedenheit zu erbringen.
- Die Variante „Weiterbetrieb“ dürfte trotz deutlichem Rückgang der Anzahl Grundanschlüsse in den kommenden 5 Jahren finanziell ertragreich sein, weil die Umsatzbeteiligung an den Zusatzdiensten höher ist.
- Die Variante „Weiterbetrieb“ birgt aber auch Risiken, die heute sehr schwer einzuschätzen sind. Die neue Konkurrenz der Swisscom sowie der Providerwechsel können im worst case zu einem verstärkten Rückgang der Anzahl Kundinnen und Kunden beim Grundangebot wie auch bei den Zusatzdiensten führen.
- Aus Kundensicht sind die Zusatzangebote für Internet und Telefonie der ImproWare AG vor allem im Bereich der Basisangebote preislich attraktiv.

Der Gemeinderat Riehen zieht folgendes Fazit:

Die Variante „Dienstanbieter“ ist trotz prognostiziertem Kundenrückgang in den nächsten Jahren ertragreich, deshalb soll das Kommunikationsnetz in den nächsten Jahren nicht verkauft und der Auftrag an die ImproWare AG erteilt werden. Mit dieser Variante wird auch der Einfluss auf Inhalt und Preisgestaltung des Grundangebots nicht aus der Hand gegeben, was gerade für die Kundinnen und Kunden dieser Dienstleistung vorteilhaft ist. Dieses Vorgehen entspricht zudem dem Entscheid der Riehener Stimmbevölkerung vom Mai 2012.

Mittel- bis langfristig erachtet der Gemeinderat aber einen Alleingang beim „Unternehmen“ Kommunikationsnetz aufgrund der Risiken nicht als den richtigen Weg. Deshalb soll während der fünfjährigen Mindestlaufzeit des Vertrags mit der ImproWare AG sorgfältig geprüft werden, ob das Kommunikationsnetz analog dem Wärmeverbundnetz in eine Aktiengesellschaft überführt werden soll, in welcher nebst den Gemeinden Riehen und Bettingen auch der Dienstleistungsanbieter angemessene Aktienbeteiligungen hätte. Dadurch würde der Anbieter, welcher über das technische Know-how verfügt, stärker in die Verantwortung eingebunden werden.



5. Verträge und Auswirkungen auf die Gemeindefinanzen

5.1 Variante „Weiterbetrieb mit Dienstanbieter“

Im Vertrag werden im Wesentlichen folgende Punkte geregelt:

- Übernahmedatum per 1. Januar 2016 (frühester Zeitpunkt) mit allen Rechten und Pflichten.
- Umfassendes Leistungsverzeichnis Grundangebot: Pikett und Erreichbarkeit; Netzinfrastruktur, Unterhalt und Bereitstellung, Störungsdienst; Signal- und Servicebereitstellung; Senderlisten, Signalqualität, Fakturierung; Änderungen an der Infrastruktur, Dokumentation der Infrastruktur; Plombierungen/Entplombierungen; Preis je Teilnehmer/in
- Leistungsverzeichnis Zusatzangebot: Internet (Produkteangebot, Provision); Kombiprodukte (Produkteangebot); Mobile (Produkteangebot, Provision); Pay-TV digital intertainment tv (Produkteangebot, Provision); Fernsehen über IP (Produktebeschreibung, Provision); Telefonie (Tarife, Provision)
- Zuständigkeiten im Bereich Marketing
- Geheimhaltung und Datenschutz
- Vertragsdauer und Kündigungsfrist
- Begleitende Massnahmen bei Betreiberwechsel (Vergünstigungen durch Betreiber)
- Vorbehalt der Zustimmung durch den Einwohnerrat Riehen und durch die Gemeindeversammlung Bettingen sowie allfälliger Volksentscheide

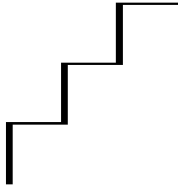
Das Produkt Kommunikationsnetz hat 2010 bis 2013 durchschnittlich einen jährlichen Gewinn von rund CHF 450'000 in die allgemeine Gemeindekasse erwirtschaftet. Gemäss Ausschreibung „Weiterbetrieb mit Dienstanbieter“ würde dieser Erlös in den nächsten fünf Jahren noch höher ausfallen, falls die schwierig abschätzbaren Annahmen betreffend Abonnentinnen und Abonnenten, Umsatzbeteiligung bei den Zusatzdiensten sowie betreffend Investitionen eintreffen.

Im Leistungsauftrag 6, Mobilität und Versorgung, für die Jahre 2014 bis 2017 sowie im Politikplan 2015-2018 ist das Ausschreibungsergebnis betreffend „Weiterbetrieb mit Dienstanbieter“ noch nicht berücksichtigt.

5.2 Variante „Verkauf“

Im Kaufvertrag werden im Wesentlichen folgende Punkte geregelt:

- Übernahmedatum per 1. Januar 2016 (frühester Zeitpunkt) mit allen Rechten und Pflichten
- Preis pro Anschluss (per Übernahmedatum): CHF 1'461 (exkl. MwSt.)
- Die Grundgebühr bleibt bis 31. Dezember 2016 unverändert
- Kein Weiterverkauf bis 31. Dezember 2017
- Miete der Räumlichkeiten im Gemeindehaus



- Unentgeltlicher Übertragungskanal für die Gemeinde für eine allfälligen Gemeindekanal
- Gemeindeeigene Glasfaserverbindungen
- Nutzung der Kantons- und Gemeindeallmend
- Vorbehalt der Zustimmung durch den Einwohnerrat Riehen und durch die Gemeindeversammlung Bettingen sowie allfälliger Volksentscheide

Der Buchwert des Kommunikationsnetzes Riehen wird per 31. Dezember 2015 voraussichtlich einen Wert von rund 6,1 Mio. Franken ausweisen. Bei einer Annahme von rund 7'716 Abonentinnen und Abonnenten per 31. Dezember 2015 und einem Verkaufspreis pro Anschluss von CHF 1'461 kann mit einem Erlös von rund 11,3 Mio. Franken gerechnet werden. Dabei würde in der Gemeinderechnung ein ausserordentlicher Ertrag von 5,2 Mio. Franken resultieren.

Auf der anderen Seite hat das Produkt Kommunikationsnetz in den letzten vier Jahren einen Gewinn von jährlich rund CHF 450'000 in die allgemeine Gemeindekasse erwirtschaftet. Dieser könnte bei einem Weiterbetrieb sogar mit rund CHF 500'000 bis 600'000 höher ausfallen, falls die schwierig abzuschätzenden Annahmen betreffend Abonentinnen und Abonnenten, Umsatzbeteiligung bei den Zusatzdiensten sowie betreffend Investitionen eintreffen. Dieser jährliche Erlös würde bei einem Verkauf zukünftig entfallen. Anlässlich der Zwischenrevision im Oktober 2014 wird die geplante Verbuchungspraxis mit der Revisionsgesellschaft besprochen.

Weil es nicht möglich ist, das gesamte Netz vor dem Verkauf auf Mängel zu untersuchen, kann die Käuferin innert zwei Jahren seit dem Vollzug des Kaufvertrags verdeckte Mängel geltend machen. Denkbar sind z.B. beschädigte Rohrleitungen. Um allfällige Ansprüche für verdeckte Mängel erfüllen zu können, werden für diese zwei Jahre Rückstellungen von insgesamt CHF 100'000 budgetiert.

Im Leistungsauftrag 6, Mobilität und Versorgung, für die Jahre 2014 bis 2017 sowie im Politikplan 2015-2018 ist der Verkauf des Kommunikationsnetzes noch nicht berücksichtigt.

6. Anzug Monika Kölliker und Kons.

An seiner Sitzung vom 28. März 2007 hat der Einwohnerrat den nachfolgenden Anzug Monika Kölliker und Kons. betreffend Angebot der CABLECOM im Kommunikationsnetz Riehen an den Gemeinderat überwiesen.

Wortlaut:

"In der letzten Zeit hat die CABLECOM negative Schlagzeilen gemacht. Nach und nach sollen analoge TV- und Radio-Programme abgeschaltet werden. Im Unterschied zu den umliegenden Baselbieter Gemeinden (nicht Allschwil und Schönenbuch) werden bei der CABLECOM anschliessend die abgeschalteten



analogen Programme digital nur verschlüsselt und mit einer monatlichen, überhöhten Zusatzgebühr angeboten.

Das Kabelnetz incl. aller Verteilerkasten und Hausanschlusspunkten in Riehen gehört der Gemeinde. Die Bevölkerung erwartet, dass darüber zum etwa bisherigen Preis zusätzlich zur analogen Verbreitung alle bis jetzt analog verbreiteten Programme sowie zusätzliche, frei zugängliche Programme (ab Satellit) im internationalen Standard DVB-C unverschlüsselt verbreitet werden. An jeder Anschlussdose in Riehen (und Bettingen) soll es weiterhin möglich sein, ohne Hürden diese Programme in analoger sowie parallel in DVB-C-Norm zu empfangen. (Das Kabelnetz incl. aller Verteilerkasten und Hausanschlusspunkte muss dazu nicht verändert werden.)

Bei Nachbaranbietern (z.B. Pratteln (versorgt auch Birsfelden)) werden bereits heute mehr als 120 TV- und 60 Radioprogramme unverschlüsselt digital verbreitet. Das digitale Angebot gehört zur Grundversorgung und ist in der monatlichen Gebühr inbegriffen. Die digitalen Geräte können auf dem freien Markt erworben werden.

Die digitale Verbreitung wird sich durchsetzen. Die SRG hat die analoge Verbreitung bereits in einigen Gebieten der Schweiz abgeschaltet.

Es ist nicht einzusehen, weshalb bei einem Technologiewandel vom Service Public abgerückt werden soll und damit neue Technologien behindert werden sollen.

Die Unterzeichnenden bitten den Gemeinderat zu prüfen und zu berichten,

1. wie für Riehen der freie Zugang (unverschlüsselt) zu den digitalen Programmen auf dem Kommunikationsnetz der Gemeinde zu etwa der bisherigen Nutzungsgebühr erreicht werden kann.
2. wie mittelfristig die Migration von der analogen in die digitale Verbreitung realisiert und der Bevölkerung kommuniziert werden kann.
3. wie sichergestellt wird, dass auch in Riehen digitale SET TOP Boxen zu Marktpreisen gekauft werden können.
4. ob es nicht sinnvoll wäre, eine gemeinderätliche Kommission für Fragen der Verbreitung über das Kommunikationsnetz zu bilden."

sig. Monika Kölliker-Jerg
Rolf Brüderlin
Roland Engeler-Ohnemus
Simone Forcart-Staehelin
Daniel Liederer
Roland Lötscher
Rolf Meyer
Peter Nussberger
Margret Oeri-Valerius

Andrea Pollheimer
Claudia Schultheiss-Bühlmann
Jürg Sollberger
Heinrich Ueberwasser
Guido Vogel
Felix Werner
Andreas Zappalà
Peter Zinkernagel



Der Gemeinderat nimmt nach vier Zwischenberichten zum Anzug wie folgt Stellung:

Frage 1:

Im November 2011 hat die upc cablecom GmbH die Verschlüsselung des Grundangebots aufgehoben. Zurzeit können im Grundangebot 64 Sender (davon 27 in HD-Qualität) empfangen werden.

Frage 2:

Im September 2011 empfangen rund 1'500 Kundinnen und Kunden (17%) die digitalen Radio- und Fernsehsignale, Ende 2013 waren es bereits 5'066 (60%). Nicht bekannt ist die Anzahl Abonentinnen und Abonnenten, welche mit modernen, neuen TV-Geräten die digitalen Signale direkt empfangen. Die Kundinnen und Kunden wurden von der Gemeinde Riehen oder von der Betreiberin, upc cablecom GmbH, direkt oder über die Medien über die Veränderungen im Bereich des K-Netzes informiert.

Frage 3:

Mit der Einführung des unverschlüsselten digitalen Basisangebots wurde sichergestellt, dass auch in Riehen digitale Programme mit auf dem freien Markt erhältlichen Set-Top-Boxen empfangen werden können. Fernsehgeräte der neueren Generation haben den Decoder bereits eingebaut. Damit erübrigt sich der Kauf von zusätzlichen Geräten.

Frage 4:

Eine gemeinderätliche Kommission „Strategie K-Netz“ wurde 2009 eingesetzt und mit der Aufgabe betraut, Geschäftsmodelle und Netzstrategien mit deren Vor- und Nachteilen aufzuzeigen. Nach der Ablehnung des Verkaufs wurde vom Einwohnerrat eine Spezialkommission konstituiert, welche die weiteren Arbeiten begleitet. Die gemeinderätliche Kommission wurde deshalb im November 2012 aufgelöst.

Der Gemeinderat beantragt, den Anzug **abzuschreiben**.

7. Anträge

Aufgrund der guten finanziellen Prognosen für die nächsten fünf Jahre, der Wahrung des Einflusses auf Inhalt und Preis des Grundangebots sowie unter Beachtung des Riehener Volksentscheids beantragt der Gemeinderat Riehen dem Einwohnerrat, dem Weiterbetrieb des Kommunikationsnetzes gemäss Ausschreibungsergebnis zuzustimmen und den Gemeinderat zu ermächtigen, die entsprechenden Verträge mit der Firma ImproWare AG abzuschliessen.

Falls sich der Einwohnerrat für die Variante „Weiterbetrieb mit Dienstanbieter“ entscheidet, wird der Gemeinderat die Revision des Reglements über die Gemeinschaftsantennenanlage für Fernsehen und Radio der Gemeinde Riehen vom 30. Januar 1974 sowie des Beschlusses des Weiteren Gemeinderats betreffend die Erstellung einer Fernseh-Ortsantennenanlage vom 30. Januar 1974 in Angriff nehmen, sobald der Entscheid wirksam ist.



Seite 20

Sollte sich der Einwohnerrat entgegen dem Antrag für die Variante „Verkauf“ entscheiden, müssen das Reglement über die Gemeinschaftsantennenanlage für Fernsehen und Radio der Gemeinde Riehen vom 30. Januar 1974 sowie der Beschluss des Weiteren Gemeinderats betreffend die Erstellung einer Fernseh-Ortsantennenanlage vom 30. Januar 1974 aufgehoben werden, sobald dieser Entscheid wirksam ist.

Im Weiteren beantragt der Gemeinderat dem Einwohnerrat, den Anzug Monika Kölliker und Kons. betreffend Angebot der CABLECOM im Kommunikationsnetz Riehen **abzuschreiben**.

Riehen, 18. November 2014

Gemeinderat Riehen

Der Präsident:

Hansjörg Wilde

Der Gemeindeverwalter:

Andreas Schuppli

Beigefügt: Beschlussentwurf in zwei Varianten

Beilage: Beschrieb Ausschreibungsverfahren sowie Analyse Chancen und Risiken



Variante 1: Beschluss des Einwohnerrats betreffend Betrieb des Kommunikationsnetzes der Gemeinde Riehen

„Der Einwohnerrat ermächtigt auf Antrag des Gemeinderats [und der zuständigen Sachkommission] den Gemeinderat, mit der ImproWare AG die notwendigen Verträge betreffend den Betrieb des Kommunikationsnetzes der Gemeinde Riehen abzuschliessen.

Dieser Beschluss wird publiziert; er unterliegt dem Referendum.“

Riehen,

Im Namen des Einwohnerrats

Der Präsident:

Das Ratssekretariat:

Jürg Sollberger

(Ablauf Referendumsfrist)



Variante 2: Beschluss des Einwohnerrats betreffend Verkauf des Kommunikationsnetzes der Gemeinde Riehen

„Der Einwohnerrat ermächtigt auf Antrag des Gemeinderats [und der zuständigen Sachkommission] den Gemeinderat, mit der ImproWare AG die notwendigen Verträge betreffend den Verkauf des Kommunikationsnetzes der Gemeinde Riehen abzuschliessen.

Dieser Beschluss wird publiziert; er unterliegt dem Referendum.“

Riehen,

Im Namen des Einwohnerrats

Der Präsident:

Das Ratssekretariat:

Jürg Sollberger

(Ablauf Referendumsfrist)

Beilage

zur Einwohnerratsvorlage Nr. 14-18.022.01

„Entscheid über die Zukunft des Kommunikationsnetzes Riehen“

Inhaltsverzeichnis:

1. Ausschreibungsverfahren	2
1.1 Einleitung	2
1.2 Ausschreibungsverfahren „Weiterbetrieb mit Dienstanbieter“	2
1.3 Ausschreibungsverfahren „Verkauf“	5
2. Vergleich Varianten „Weiterbetrieb mit Dienstanbieter“ und „Verkauf“	7
2.1 Chancen und Risiken Variante „Weiterbetrieb mit Dienstanbieter“	7
2.2 Chancen und Risiken Variante „Verkauf“	11
2.3 Gegenüberstellung der beiden Varianten „Weiterbetrieb mit Dienstanbieter“ und „Verkauf“ bezüglich Wirtschaftlichkeit	13



1. Ausschreibungsverfahren

1.1 Einleitung

Im Juni 2013 hat der Gemeinderat die Publikationstexte und die Ausschreibungsunterlagen für die Varianten „Dienstanbieter“ und „Verkauf“ beschlossen. Die Ausschreibungen wurden am 7. bzw. 8. Juni 2013 publiziert, die Offertöffnungen fanden am 5. August 2013 statt. Die Auswertung war bis am 26. August 2013 vorgesehen. Bei einem reibungslosen Ablauf hätte die Publikation des Zuschlags für die Ausschreibung „Partner/Provider“ am 7. September 2013 erfolgen können. Der ehrgeizige Zeitplan konnte nicht eingehalten werden, weil sich bei der Ausschreibung „Dienstanbieter“ beim Leistungsverzeichnis und bei den Eignungskriterien verschiedene submissionsrechtliche Fragen stellten, welche zuerst unter Einbezug des kantonalen Submissionsbüros geklärt werden mussten. Der Zuschlag wurde schliesslich am 7. Dezember 2013 publiziert. Die Ausschreibung „Verkauf“ untersteht nicht dem öffentlichen Beschaffungsrecht und musste dementsprechend nicht publiziert werden.

Nach der Publikation der Ausschreibungsergebnisse wurde im Januar 2014 seitens upc cablecom GmbH fristgerecht gegen die Zuschlagsentscheidung rekuriert. Das Basler Appellationsgericht hat die Rekurse am 21. Mai 2014 im Wesentlichen aus folgenden Gründen abgewiesen bzw. ist nicht darauf eingetreten:

- Die Ausschreibung „Dienstleistung“ unterstehe zwar dem Beschaffungsrecht, da nach dem anwendbaren Reglement der Gemeinde Riehen mit dem Netz eine öffentliche Aufgabe erfüllt wird, nämlich „Schutz des Orts- und Landschaftsbildes vor Verunstaltung durch Einzelantennen“, und diese Aufgabe solle auch künftig erfüllt werden. Das Beschaffungsgesetz sei aber vorliegend nicht verletzt worden. Deshalb wurde diese Beschwerde abgewiesen.
- Die Ausschreibung „Verkauf“ unterstehe dagegen nicht dem Beschaffungsgesetz, weshalb das Gericht in diesem Punkt nicht auf die Beschwerde eingetreten ist. Das Gericht führt jedoch aus, dass gegen den Verkauf, wenn dann einmal so entschieden, eine Anfechtungsmöglichkeit gemäss Rechtsweggarantie von Art. 29 Bundesverfassung in Verbindung mit Art. 26 Gemeindegesetz bestehe.

Die upc cablecom GmbH hat das Urteil schliesslich akzeptiert und auf eine Beschwerde beim Bundesgericht gegen das Urteil verzichtet. Die Resultate der Ausschreibungen wurden nach Ablauf der Beschwerdefrist - aufgrund der Gerichtsferien - erst Ende August 2014 rechtskräftig.

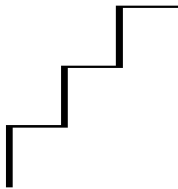
1.2 Ausschreibungsverfahren „Weiterbetrieb mit Dienstanbieter“

Betreffend Ausschreibung „Weiterbetrieb mit Dienstanbieter“ wurden vier Offerten eingereicht, von der EBM Telecom AG¹, der ImproWare AG², der InterGGA AG³ sowie der upc

¹ 12'000 Kundinnen und Kunden (EBM Telecom, Münchenstein u.U.), 350'000 Finecom/Quickline Verbund (ab Ende 2014 zusätzlich InterGGA-Gebiet mit 44'000 Kundinnen und Kunden)

² 150'000 Kundinnen und Kunden, 86 Gemeinden in der Nordwestschweiz (ab Ende 2014 ohne InterGGA-Gebiet)

³ 44'000 Kundinnen und Kunden, 19 Gemeinden um Reinach



cablecom GmbH⁴. In den Offerten musste dargelegt werden, ob das umfangreiche Leistungsverzeichnis sowie die Eignungskriterien (Referenzen) erfüllt sind. Die Offerten wurden zudem gemäss den vorgegebenen detaillierten Zuschlagskriterien ausgewertet. Die Ausschreibung ergab folgendes Resultat:

Thema (Gewichtung)	EBM Telecom AG	ImproWare AG	Inter GGA AG	upc cablecom GmbH
Leistungsverzeichnis	Erfüllt	Erfüllt	Erfüllt	Erfüllt
Eignungskriterien	Erfüllt	Erfüllt	Erfüllt	Erfüllt
Wirtschaftlichkeit (60%)	1.00	5.00	1.00	2.79
Umfang und Attraktivität Produktportfolio (15%)	3.35	3.45	3.10	3.35
Umfang und Konzept betriebl. Dienstleist. (15%)	3.85	3.80	3.65	4.70
Referenzen und Marktposition des Anbieters (10%)	3.55	3.15	3.20	4.35
Total	2.04	4.40	1.93	3.32
Rang	3	1	4	2

Die höchste Punktzahl wird durch die Firma ImproWare AG erreicht, relativ deutlich vor der upc cablecom GmbH. Im Folgenden ist dargelegt, wo die wesentlichen Unterschiede in den Angeboten der beiden Erstplatzierten, ImproWare AG und upc cablecom GmbH, liegen:

1.2.1 Wirtschaftlichkeit des Angebots

- Ausschlaggebend für die bessere Platzierung der Firma ImproWare AG (Rang 1) gegenüber der upc cablecom GmbH (Rang 2) sind die deutlichen Unterschiede in der Wirtschaftlichkeit des Angebots (mit einer Gewichtung von 60%). Der Deckungsbeitrag (Umsatzbeteiligung Zusatzdienste minus Kosten für Dienstleistungen) über die nächsten fünf Jahre ist um rund CHF 670'000 höher.

Kosten und Vergütungen über den Zeitraum Mitte 2014-2019	EBM Telecom AG	ImproWare AG	Inter GGA	upc cablecom
Kosten	CHF	CHF	CHF	CHF
- Einmalige Projektkosten	170'000	95'000	1'111'860	0
- Bereitstellung Grundangebot	850'000	256'440	946'032	512'880
- betriebliche Dienstleistungen „Netzinfrastruktur“	359'016	1'000'116	1'181'063	769'320
- Dienstleistung „Grundangebot Kunden“	1'331'436	417'616	1'248'008	1'025'760
Total Kosten	2'827'000	1'769'000	4'487'000	2'308'000
Vergütungen				
Umsatzbeteiligung TV, Internet, Telefonie	4'416'000	4'799'000	2'747'000	4'668'779
Total Deckungsbeitrag	CHF	3'030'000	-1'740'000	2'360'819

- Der wesentliche Unterschied zwischen dem Angebot der ImproWare AG und der upc cablecom GmbH liegt bei den Kosten für die Bereitstellung des Grundangebots (Fernsehsignaleinkauf) sowie bei den Kosten für die Dienstleistungen „Grundangebot Kunden“ (Mutationen, Inkasso, Marketing, Kundensupport), welche bei der ImproWare AG tiefer sind. Hingegen bietet die upc cablecom GmbH die Dienstleistung „Netzinfrastruktur“.

⁴ 2'000'000 Kundinnen und Kunden in der ganzen Schweiz



tur“ günstiger an. Bei den Vergütungen liegen die beiden Anbieter relativ nahe beieinander.

- Bei allen Anbietern ist die Umsatzbeteiligung über die Vertragsdauer konstant und garantiert. Demgegenüber sind die prognostizierten ARPU-Werte (durchschnittlicher Umsatz pro Kunde) nicht garantiert und werden vom Anbieter jährlich festgelegt (abhängig vom Geschäftsverlauf über alle versorgten Netze). Auch die prognostizierten Penetrationszahlen der einzelnen Dienste sind von den Marketingmassnahmen des Anbieters sowie vom Markt generell abhängig. Aus dieser Sicht ist ein Provider mit hoher garantierter Umsatzbeteiligung vorteilhaft (ist bei der ImproWare AG der Fall).

1.2.2 Umfang und Attraktivität Produktportfolio (Grund- und Zusatzangebot)

- TV: Die ImproWare AG bietet im Grundangebot neben analog-TV 193 freie digitale TV-Programme an sowie eine gebührenpflichtige Zusatzpalette (eigenes Pay-TV + Teleclub). Ab 2014 wird auf einer eigenen Plattform „TV on Demand“ und „Video on Demand“ (380 aktuelle Filme) eingeführt. Ebenfalls ab 2014 wird das Produktportfolio um „Mobile TV“ (Fernsehen über das Funknetz) zusammen mit „Mobile Telefonie“ mit Swisscom als Provider eingeführt⁵.

Die upc cablecom GmbH bietet im Grundangebot neben analog-TV 55⁶ unverschlüsselte digitale TV-Programme an. Weitere 120 Programme sind in gebührenpflichtigen Zusatzpaletten erhältlich. Zudem wird ein eingeschränktes „TV on Demand“ (beschränkt auf Eigenproduktion des Schweizer Fernsehens, Ausbau auf andere Sender geplant) sowie ein „Video on Demand“ (2'000 Filme) angeboten. „Mobile Telefonie“ ist mit Orange geplant, es ist aber kein konkreter Aufschalttermin angegeben, ebenso wenig für „Mobile-TV“⁷.

- Internet: Die ImproWare AG bietet 5 Abos mit 2-150 Mb/s an. Die günstigeren Abos haben eine Volumenbegrenzung und das Modem ist kostenpflichtig. Bei den teureren Abos ist das Modem gratis und es gelten Flatrates (unlimitiertes Surfen). Bei der upc cablecom GmbH stehen 4 Abos mit 10-150 Mb/s zur Verfügung, wobei Kabelmodem und Flatrate bei allen inbegriffen sind. Die upc cablecom GmbH bietet zudem einen Homegateway an (Horizon), welche sämtliche Endgeräte in einem vereint. Die ImproWare AG verfügt über kein entsprechendes Produkt.
- Festnetztelefonie: Die Produkte beider Anbieter sind sich ähnlich.

1.2.3 Umfang und Konzept betriebliche Dienstleistungen

- Die ImproWare AG erledigt den zentralen Kundensupport selber. Die Gemeinde hat ausschliesslich die ImproWare AG als Ansprechpartnerin. Die betrieblichen Dienstleistungen bezüglich Grundangebot und Zusatzdienste sowie im Bereich Infrastruktur für

⁵ Gemäss Aussage der ImproWare AG vom September 2014 hat sich dieses Projekt aufgrund der Swisscom verzögert.

⁶ Es sind mittlerweile 68 Sender.

⁷ Die Produkte sind mittlerweile eingeführt.



die Bereitstellung der Dienste deckt der Anbieter selbstständig ab. Die betrieblichen Dienstleistungen im Bereich Netzinfrastruktur deckt der Anbieter mit der Firma R. Geissmann AG ab. Der Vertrieb der Zusatzdienste erfolgt durch die ImproWare AG und durch diverse RTV- u. Elektronik-Fachhändler der Region (150 breitband.ch-Partner).

- Die upc cablecom GmbH erledigt den zentralen Kundensupport ebenfalls selber. Die Gemeinde hat ausschliesslich die upc cablecom GmbH als Ansprechpartnerin (eigener Key-Accounter). Die betrieblichen Dienstleistungen im Bereich Grund- und Zusatzangebot, Bereitstellung der Dienste sowie die betrieblichen Dienstleistungen im Bereich Netzinfrastruktur erfolgen durch die upc cablecom GmbH. Der Vertrieb der Zusatzdienste erfolgt durch die upc cablecom GmbH und ausgewählte Vertriebspartner.

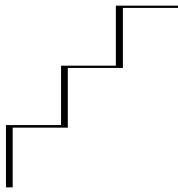
1.2.4 Referenzen und Marktposition des Anbieters

- Die ImproWare AG hat als 1. Referenz die GGA Pratteln mit 21'394 Wohneinheiten angegeben, sie ist Lieferantin sämtlicher Zusatzangebote. Als 2. Referenz wurde EBL Telecom mit 24'898 Wohneinheiten angegeben. Die ImproWare AG ist neben der upc cablecom GmbH Lieferantin der Zusatzdienste Internet und Telefonie. Die ImproWare AG hat Erfahrung in der Erbringung von Zusatzdiensten (typischer Provider).
- Die upc cablecom GmbH hat als erste Referenz das K-Netz Riehen/Bettingen mit rund 9'000 Wohneinheiten angegeben. Die upc cablecom GmbH erbringt sämtliche Dienstleistungen mit Ausnahme der Verwaltung der Infrastrukturanschlüsse. Als zweite Referenz wurde Télélancy SA mit 9'000 Wohneinheiten angegeben. Die upc cablecom GmbH erbringt sämtliche Dienstleistungen inklusive der Verwaltung der Infrastrukturanschlüsse. Die upc cablecom GmbH ist die einzige Full-Service Providerin in der Schweiz, welche sämtliche Leistungen rund um den Kabelnetzbau und Kabelnetzbetrieb sowie die darauf angebotenen Dienste aus dem eigenen Hause anbieten kann.

1.3 Ausschreibungsverfahren „Verkauf“

Auf die Ausschreibung „Verkauf“, welche nicht dem öffentlichen Beschaffungsrecht untersteht, wurden drei Offerten eingereicht: CATV Group, ImproWare AG sowie upc cablecom GmbH. Die upc cablecom GmbH hat fristgerecht keine vollständige Offerte gemäss Ausschreibung eingereicht, sondern nur eine Preisspanne von CHF 1'300 bis 1'400 pro Kundin/Kunde angegeben. Da der Verkauf nicht dem öffentlichen Beschaffungsrecht untersteht, wurde die upc cablecom GmbH aufgefordert, ein definitives Angebot nachzureichen. Die upc cablecom GmbH hat in der Folge ein der Ausschreibung entsprechendes Angebot nachgereicht. Der Verkaufspreis wurde in der Nachofferte vom 23. Oktober 2013 fixiert (CHF 1400), die Gültigkeit wurde jedoch mit einer Due Diligence⁸ und der Zustimmung des Mutterhauses verbunden. Somit liegt eine bedingte Gültigkeit des Angebots vor.

⁸ Due-Diligence-Prüfungen (sinngemäss übersetzt als „im Verkehr erforderliche Sorgfalt“) analysieren Stärken und Schwächen des Objekts sowie die entsprechenden Risiken und spielen daher eine wichtige Rolle bei der Wertfindung des Objekts.



In den Offerten musste dargelegt werden, dass das umfangreiche Leistungsverzeichnis sowie die Eignungskriterien (Referenzen) erfüllt sind. Die Offerten wurden zudem gemäss den vorgegebenen detaillierten Zuschlagskriterien ausgewertet. Die Ausschreibung ergab folgendes Resultat:

Thema (Gewichtung)	CATV Group	ImproWare AG	upc cable-com GmbH
Erfüllung Anforderungen und Bedingungen	Teilweise nicht erfüllt	Erfüllt	Erfüllt
Eignungskriterien	Nicht erfüllt	Erfüllt	Erfüllt
Wirtschaftlichkeit (70%), Punkte	1.00	5.00	4.44
Einheitspreis pro Kunde in CHF	700	1'461	1'400
Umfang und Attraktivität Produktportfolio (10%)	2.40	3.45	3.35
Betriebs- und Migrationskonzept (10%)	3.40	3.90	5.00
Referenzen und Marktposition des Anbieters (10%)	1.00	3.15	4.35
Total	1.38	4.55	4.38
Rang	3	1	2

Die höchste Punktzahl wird auch hier durch die Firma ImproWare AG erreicht. Zum Resultat gibt es folgende Bemerkungen:

- Auch beim Verkauf hat die ImproWare AG insgesamt das beste Angebot eingereicht, weil die Wirtschaftlichkeit (Einheitspreis pro Kundin/Kunde) mit 70% stark gewichtet wurde.
- Das Angebot der CATV Group entspricht in wesentlichen Punkten nicht den in der Ausschreibung deklarierten Bedingungen und Leistungen. Auf die ausgeschriebenen Bedürfnisse der Gemeinden wurde nicht eingegangen. Die Gemeinden würden CHF 700 pro Kundin/Kunde erhalten. Als „Gegenleistung“ für den tieferen Preis erhalten die Gemeinden die Gewähr, dass das Netz innert weniger Jahre zu einem modernen FTTH-Netz ausgebaut würde. Der Vorteil dabei wäre, dass die Gemeinden nicht selber in die Modernisierung investieren müssten. Es stellt sich aber die Frage, ob diese Modernisierung in den nächsten Jahren überhaupt sinnvoll ist: Erstens deckt die Leistungsfähigkeit des heutigen K-Netzes die Kundenbedürfnisse sehr gut ab, dies dürfte noch mehrere Jahre so bleiben. Zweitens würden die Investitionen bewirken, dass die Nutzung des leistungsfähigeren K-Netzes teurer würde (ohne dass die Kundinnen und Kunden eine Leistungserhöhung benötigen). Und drittens stellt sich die Frage, ob es volkswirtschaftlich sinnvoll ist, dass in Riehen zukünftig zwei FTTH-Netze (K-Netz und Swisscom) zur Verfügung stehen.
- Das Kriterium „Umfang und Attraktivität Produktportfolio“ wurde gleich beurteilt wie das Angebot in der Ausschreibung „Dienstleister“ (siehe Kapitel 1.2.2).
- Betriebs- und Migrationskonzept: Ein solches wurde von der ImproWare AG detailliert beschrieben. Weil der Wechsel des Providers für einen Teil der Kundinnen und Kunden unangenehm ist (Modem-Wechsel, Vertragswechsel, Änderung der E-Mail-Adresse), erhalten die Kundinnen und Kunden die Zusatzdienste für 6 Monate kostenlos angeboten (Willkommensgeschenk, ausschliesslich Gesprächsgebühren Telefonie). Trotzdem



schneidet die upc cablecom GmbH in der Bewertung dieses Kriteriums deutlich besser ab, weil keine Migration notwendig ist.

- Das Kriterium „Referenzen und Marktposition des Anbieters“ wurde gleich beurteilt wie das Angebot in der Ausschreibung „Dienstleister“ (siehe Kapitel 1.2.4).

2. Vergleich Varianten „Weiterbetrieb mit Dienstleister“ und „Verkauf“

2.1 Chancen und Risiken Variante „Weiterbetrieb mit Dienstleister“

In dieser Variante wird davon ausgegangen, dass der Einwohnerrat der Gemeinde Riehen und anschliessend die Gemeindeversammlung der Gemeinde Bettingen einem Providerwechsel von upc cablecom GmbH zu ImproWare AG per 1. Januar 2016 zustimmen. In der nachfolgenden Tabelle sind die Auswirkungen dieses Wechsels auf die Gemeinderechnung Riehen dargelegt. Es werden der bisherige Aufwand und Ertrag (Ist-Zahlen 2011 bis 2013) mit dem prognostizierten Aufwand und Ertrag gemäss Offerte verglichen (ab 2016, frühester Zeitpunkt Providerwechsel). Die Zahlen basieren auf folgenden Annahmen:

- Anschlüsse (Abonnentinnen und Abonnenten): Für die kommenden Jahre wird davon ausgegangen, dass die Abbonnentenzahlen im gleichen Mass wie in den vergangenen Monaten zurückgehen werden, weil die Swisscom als neue Konkurrentin ein modernes Glasfasernetz baut.
- Die Höhe der Abschreibungen und kalkulatorischen Zinsen ist davon abhängig, mit welchen Investitionen in die Technik und in das Netz für die nächsten Jahre zu rechnen ist. Die Zahlen basieren auf einer vorsichtigen Annahme.
- Die Umsatzbeteiligung an den Zusatzdiensten TV, Internet und Telefonie basiert auf den angenommenen Umsatzzahlen (Anzahl Kundinnen und Kunden und durchschnittlicher Umsatz pro Kundin/Kunde) gemäss Offerte der ImproWare AG.
- Der Ertrag im Grundangebot basiert auf CHF 17 pro Abonnent/in und Monat (in Bettingen CHF 21). Die Gebühr kann nach Bedarf auch angepasst werden, die Grundgebühr ist im Vergleich zur Konkurrenz Swisscom tief (CHF 25.35). In Riehen müsste für eine Änderung der Gemeinderat das Gebührenreglement anpassen.
- Während in der folgenden Tabelle die Rechnung der Jahre 2011 bis 2013 noch Anschlussgebühren für neue Liegenschaften und Werbefenstereinnahmen enthält, sind diese für die Jahre 2016 bis 2020 nicht mehr eingerechnet. Die Swisscom verlangt keine Anschlussgebühren. Um konkurrenzfähig zu bleiben, müssten diese auch beim K-Netz aufgehoben werden. Die Werbefenstereinnahmen (deutsche Sender mit Schweizer Werbefenstern) fallen voraussichtlich zukünftig weg.

Vollkostenrechnung CHF	Rechnung Zusammenarbeit mit upc cablecom GmbH			Offerte ImproWare AG und Annahme Abschreibung / kalk. Zinskosten				
	2011	2012	2013	2016	2017	2018	2019	2020
Abonnenten am 01.01.	8987	8871	8664	7716	7416	7208	7000	6792
Betriebskosten	897'000	926'000	1'027'000	905'000	884'000	871'000	856'000	842'000
Abschreibung	530'000	301'000	297'000	446'000	473'000	475'000	527'000	529'000
Kalkulatorische Zinsen ⁹	328'000	255'000	257'000	296'000	304'000	306'000	308'000	311'000
Total Aufwand	1'755'000	1'482'000	1'581'000	1'647'000	1'661'000	1'652'000	1'691'000	1'682'000
Ertrag Grundangebot	1'904'000	1'819'000	1'838'000	1'519'000	1'460'000	1'419'000	1'378'000	1'337'000
Umsatzbeteiligung	195'000	256'000	299'000	724'000	759'000	814'000	859'000	894'000
Total Ertrag	2'099'000	2'075'000	2'137'000	2'243'000	2'219'000	2'233'000	2'237'000	2'231'000
Projekt / Übernahmekosten ¹⁰				225'000				
Saldo "Dienstanbieter"	344'000	593'000	556'000	371'000	558'000	581'000	546'000	549'000

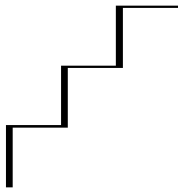
Im Vergleich mit den Rechnungen der Jahre 2011 bis 2013 zeigt sich, dass vor allem bei der Umsatzbeteiligung ein enormer Unterschied zum heutigen Vertrag mit der upc cablecom GmbH besteht, was zu einem deutlich besseren Jahresabschluss als bisher führen würde. Trotz vorsichtiger Annahmen - theoretisch notwendige Investitionen; erhöhte Kundenabnahmen beim Grundangebot - resultiert ein deutlich positiver Saldo von CHF 500'000 bis 600'000 (mit Ausnahme des ersten Jahres aufgrund der Projektkosten für die Migration der Kundinnen und Kunden).

Bei einem Weiterbetrieb des K-Netzes und einem Wechsel von der upc cablecom GmbH zur ImproWare AG bestehen aus heutiger Sicht folgende Chancen und Risiken:

Chancen eines Weiterbetriebs	
Anzahl Kundinnen und Kunden sinkt bei Grundanschluss „nur“ moderat und Umsatz bei Zusatzdiensten steigt weiter an	<ul style="list-style-type: none"> - Der Kundenrückgang aufgrund der Konkurrenz durch die Swisscom oder Dritter (auf dem Netz der Swisscom) trifft „nur“ moderat ein. Die Swisscom bietet in den nächsten Jahren zwar ein leistungsfähiges Glasfasernetz an, die Dienstleistungen sind aber teurer und die Nachfrage nach noch besserer Leistung ist deshalb möglicherweise nicht sehr hoch. Das angestrebte hohe Ausbautempo kann nicht erreicht werden. - Der Kundenrückgang aufgrund des Providerwechsels trifft moderat ein, weil die neue Providerin, ImproWare AG, allen bestehenden Kundinnen und Kunden mit

⁹ Interner Zinssatz von 4.0% auf halbem Anlagewert

¹⁰ Projektkosten ImproWare AG betreffend Migration (CHF 95'000) sowie mit upc cablecom GmbH vertraglich vereinbarte Ablösesumme betreffend die Zusatzdienste (abhängig vom Umsatz im Zeitraum vor dem Verkauf CHF 130'000)

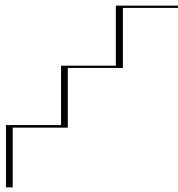


	Zusatzdiensten eine kostenlose Erbringung dieser Dienste (Internet, Telefonie) während den ersten 6 Monaten anbietet. Davon ausgenommen sind lediglich Telefongesprächsgebühren. Dieses Vorgehen ist eine wirkungsvolle Massnahme gegen Kundenabgänge.
Wirtschaftlichkeit: das K-Netz erzielt Gewinn	<ul style="list-style-type: none"> - Die Annahmen bezüglich Kundenzahl des Grundangebots und Umsatz bei den Zusatzdiensten sind nicht unrealistisch und treffen ein. - Die nötigen Investitionen in die technischen Komponenten und das Netz fallen gemäss vorsichtiger Schätzung aus oder sind sogar tiefer. - Das K-Netz erzielt gemäss obiger Tabelle einen Gewinn. Gemäss Reglement über die Gemeinschaftsantennenanlage für Fernsehen und Radio der Gemeinde Riehen müssen die Erstellungs-, Betriebs- und Verwaltungskosten durch die Anschlussbeiträge und Benützungsgebühren gedeckt sein. Es wäre somit möglich, die Grundgebühr von CHF 17 pro Monat und Abonnent/in zu reduzieren.
Neuer Dienstanbieter erfüllt die Erwartungen	<ul style="list-style-type: none"> - Die ImproWare AG kann den Umsatzverlust durch den Abgang der InterGGA-Kundinnen und -Kunden durch neue Zusatzdienste wie nicht lineares Fernsehen kompensieren. Zudem steht die ImproWare AG gemäss eines Ratings der Hausbank (CS) finanziell stabil da, um solche Umsatzeinbussen gut zu überstehen.
Politische Akzeptanz ist hoch	<ul style="list-style-type: none"> - Der Verkauf des Netzes an die upc cablecom GmbH wurde von der Stimmbewölkerung abgelehnt. Dies kann als Votum für den Weiterbetrieb durch die Gemeinde aufgefasst werden. Der Weiterbetrieb dürfte somit von hoher politischer Akzeptanz sein und das Risiko eines weiteren Referendums und einer politischen Blockade dürfte gering sein.
Interne Ressourcen	<ul style="list-style-type: none"> - Die ImproWare AG übernimmt Aufgaben, welche die Gemeinde heute selber erbringt. Das Inkasso für die Grundgebühr, Behandlung von Anschlussgesuchen, Plombierungen und Entplombierungen sowie das Marketing würden neu durch die ImproWare AG übernommen. Das entlastet die Buchhaltung und auch den Fachbereich Tiefbau der Gemeindeverwaltung.

Risiken eines Weiterbetriebs	
Anzahl Kunden sinkt bei Grundanschluss stark und Umsatz bei Zusatzdiensten bleibt deutlich unter den Erwartungen	<ul style="list-style-type: none"> - Der Kundenrückgang aufgrund des Providerwechsels trifft stärker als erwartet ein. Bei einer Providermigration besteht immer das Risiko, dass Kundinnen und Kunden diesen Prozess zum Anlass nehmen, um auf ein alternatives Medium zu wechseln. Dies betrifft insbesondere Abonnentinnen und Abonnenten, welche mit ihren heutigen Zusatzdiensten zufrieden sind. Auch eine schlecht geplante und durchgeführte Migration (ungenügende Kommunikation, Serviceunterbrüche, Qualitätsverlust, Verlust der Telefonnummer, Verlust an technischen Möglichkeiten der Dienste oder deren Kundenfreundlichkeit) würde eine überdurchschnittliche Kundenabwanderung bewirken. Dazu zählt auch der Verlust von providergebundenen E-Mail-Adressen. - Der Kundenrückgang aufgrund der Konkurrenz durch die Swisscom oder Dritter (auf dem Netz der Swisscom) trifft stärker als erwartet ein. Die Swisscom betreibt zurzeit ein „aggressives“ Marketing. - Das im Aufbau befindliche FTTH-Netz der Swisscom bietet grundsätzlich für jeden interessierten Provider einen breitbandigen Zugang zu den heutigen



Risiken eines Weiterbetriebs	
	<p>K-Netz-Kundinnen und -Kunden. Die Limitierungen der heutigen Kupferkabelinfrastruktur (VDSL-Netz) der Swisscom werden mit dem FTTH-Netz überwunden. Dies bedeutet, dass keine technischen Nachteile gegenüber dem HFC-Netz der Gemeinde mehr bestehen.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Da die heutige Providerin, upc cablecom GmbH, ihre Kundinnen und Kunden im Einzugsgebiet des K-Netzes verlieren wird, kann eine Weiterversorgung dieser Kunden über ein alternatives Medium nicht ausgeschlossen werden. Dazu käme schon heute rein technisch eine Erschliessung über die bestehende Kupferkabelinfrastruktur der Swisscom (VDSL) in Frage. Viel wahrscheinlicher würde die upc cablecom GmbH eine Faser auf dem im Bau befindlichen neuen FTTH-Netz der Swisscom mieten. Ob sich dies rechnet, ist noch offen. Erstens ist dies vom Mietpreis abhängig (die Swisscom hat eine Vermietung des FTTH-Netzes an Dritte noch nicht geregelt). Zweitens ist offen, wie technisch der Übergang von der FTTH-Technologie auf die bestehende koaxiale Hausverteilung gelöst wird und welche finanziellen Konsequenzen dies hätte (Glasfaserübergabepunkt der Swisscom befindet sich im Keller der Liegenschaften und nicht in der Wohnung). In diesem Zusammenhang könnten die von der upc cablecom GmbH mit den Hauseigentümerinnen und -eigentümern abgeschlossenen Service Plus-Verträge sowie deren Gültigkeit im Falle eines Providerwechsels eine zentrale Rolle spielen.
Wirtschaftlichkeit: das K-Netz erzielt einen Verlust	<ul style="list-style-type: none"> - Erzielt das K-Netz einen Verlust, müsste gemäss Reglement über die Gemeinschaftsantennenanlage für Fernsehen und Radio der Gemeinde Riehen die Grundgebühr von CHF 17 pro Monat und Abonnent/in erhöht werden, was die Konkurrenzfähigkeit reduzieren würde. Allerdings steht die Gemeinde im Moment bei den Grundgebühren vergleichsweise gut da. - Die in der Ausschreibung verlangten Basiswerte für die Berechnung der Wirtschaftlichkeit (Gewichtung 60% bei den Zuschlagskriterien) sind Annahmen von der Marktentwicklung abhängig und somit nicht verbindlich. Dies betrifft den ARPU (Average Return per User) und die Penetration der Zusatzdienste. Diese Werte wurden von der ImproWare AG realistisch und nachvollziehbar dargestellt, sind aber keineswegs garantiert. Die Einkommenssituation beim Weiterbetrieb des K-Netzes ist somit nicht vollumfänglich voraussehbar. - Bei einem übermässigen künftigen Rückgang der Abonnentenzahlen ist der Weiterbetrieb des K-Netzes eine bedingt sinnvolle Investition mit schwindendem Nutzen für die Bürgerinnen und Bürger (Erhöhung Grundgebühr) und hohem Risiko für die Gemeinde.
Neuer Dienstanbieter erfüllt die Erwartungen nicht	<ul style="list-style-type: none"> - Gegenüber der heutigen Providerin, upc cablecom GmbH, mit rund 2 Mio. versorgten Kundinnen und Kunden bedient die neue Providerin, ImproWare AG, zurzeit rund 150'000 Kundinnen und Kunden, begrenzt auf 86 Gemeinden in der Nordwestschweiz. Durch diesen markanten Grössenunterschied ist die Innovationskraft einer ImproWare AG begrenzt, was langfristig ein Nachteil gegenüber einer übermächtigen Swisscom sein könnte. Die Einführung neuer attraktiver Dienste wie nicht lineares Fernsehen (VoD, TVoD) verlangt aber hohe Investitionen und den Umgang mit komplexen Technologien. - Durch die künftige Zusammenarbeit der InterGGA AG mit Finecom schrumpft das Versorgungsgebiet der ImproWare AG per 1. Januar 2015. Dieser Verlust



Risiken eines Weiterbetriebs	
	ist einschneidend und lässt sich im konsolidierten Kabelmarkt nicht einfach durch Neukunden kompensieren. Mit dem Zugang von Riehen und Bettingen könnte zwar der Verlust um 9'000 Kundinnen und Kunden verringert werden, ist aber dennoch gross. Insbesondere der Verlust von annähernd der Hälfte der Kabel-Internet-Kundinnen und -Kunden wirkt sich finanziell auf die ImproWare AG aus, zumal Kabelinternet die „Cash-Cow“ der Zusatzdienste darstellt.
Politische Akzeptanz bleibt tief	- Der Wechsel des Providers dürfte bei vielen Kundinnen und Kunden für Unmut sorgen. Es wäre deshalb denkbar, dass auch gegen den Weiterbetrieb mit Providerwechsel das Referendum ergriffen wird. Dies würde zu einer politischen Blockade mit allfälliger nochmaliger Neuausschreibung und entsprechendem Zeitverlust führen.
Auswirkungen auf die internen Ressourcen	- Eine besondere Herausforderung wird der Providerwechsel auch gemeindeintern nach sich ziehen. Bereits die Reduktion der analogen Sender verursachte jeweils eine Vielzahl von Rückfragen bei der Gemeinde, obwohl in erster Linie die upc cablecom GmbH für Fragen zur Verfügung stand. Während der Übergangsphase sind die internen Ressourcen vorübergehend zu verstärken, weil der betreffende Fachbereich bereits heute einer hohen Belastung ausgesetzt ist.
Handlungsfähigkeit im verstärkten Wettbewerb	- Die für das K-Netz verantwortlichen Stellen verfügen nicht im Detail über das technische Know-how um beurteilen zu können, welche Angebote möglich und welche Massnahmen (z. B. bei den Investitionen) nötig sind. In einem hart umkämpften Markt ist dies keine gute Voraussetzung. - Die Entscheidungsprozesse in einer Gemeindeverwaltung mit politischem Umfeld und öffentlichem Beschaffungsrecht brauchen sehr viel mehr Zeit als in einem Unternehmen. Zudem sind sie öffentlich. Vor allem gewichtige Entscheide brauchen sehr viel Zeit, wie der laufende Entscheidungsprozess beispielhaft aufzeigt. Im hart umkämpften Wettbewerb der Kabelnetzbranche müssen aber auch finanziell oder politisch gewichtige Entscheide teilweise rasch gefällt werden. Zudem kann sich die Konkurrenz gut auf die Auswirkungen von Entscheidungen vorbereiten (z. B. im Falle eines Providerwechsels mit attraktiven Angeboten).

2.2 Chancen und Risiken Variante „Verkauf“

Gestützt auf das Ausschreibungsergebnis entscheiden der Einwohnerrat der Gemeinde Riehen und die Gemeindeversammlung der Gemeinde Bettingen, das K-Netz per 1. Januar 2016 an die ImproWare AG zu verkaufen. Pro Abonnement bezahlt die ImproWare AG CHF 1'461. Aufgrund der erwarteten Abonnementszahl per 1. Januar 2016 würde der Verkaufspreis 11,3 Mio. Franken betragen.

Der Verkauf ist mit folgenden Rechten und Pflichten verbunden:

- Der Anbieter muss sicherstellen, dass den Gemeinden bei Bedarf kostenlos ein Gemeindekanal zur Verfügung gestellt wird.
- Die gesamte Netzinfrastruktur (Nodes und Verstärker, Kabinen, Konsolen, Rohranlagen und Schächte) geht in das Eigentum der Käuferin über. Dies gilt auch für die Geräte in der Netzzentrale (inkl. Klimaanlage, Notstromversorgung sowie Racks).



- Die Räumlichkeiten der Netzzentrale im Gemeindehaus werden gegen eine marktübliche Miete entsprechend der Nutzung abgegolten. Die durch die Geräte verursachten Stromkosten gehen zulasten des Mieters. Die Stromkosten für die Versorgung der Netzelemente im Verteilnetz werden pauschal abgerechnet (keine Stromzähler in den Kabinen).
- Die Gemeinde Riehen nutzt einzelne Fasern des Kabelnetzes für Gemeindebedürfnisse (Verbindung vom Rechenzentrum zu den Aussenstellen bzw. Anschluss an das Kantonsnetz für zentrale Informatikdienste). Diese Nutzung ist für die nächsten 15 Jahre kostenlos.

Chancen eines Verkaufs	
Wirtschaftliches Risiko vermeiden	<ul style="list-style-type: none"> - Durch einen Verkauf des K-Netzes entledigt sich die Gemeinde auf einen Schlag aller Risiken, welche sich bei einem Weiterbetrieb des K-Netzes ergeben. Insbesondere zu erwähnen sind die rückläufigen Kundenzahlen, der Aufbau eines FTTH-Netzes in Riehen durch die Swisscom sowie die künftige Zusammenarbeit der InterGGA AG mit Finecom, was für die neue Providerin, ImproWare AG, eine massive Einbusse an Kabelinternet-Kundinnen und -Kunden nach sich zieht, verbunden mit einem entsprechenden Umsatzrückgang. - Die Gemeinde kann sich mit einem Verkauf aus einem Geschäftsbereich zurückziehen, welcher nicht (mehr) zu ihren Kernaufgaben gehört und welcher zunehmend einem starken Konkurrenzumfeld ausgesetzt ist mit nationalen Unternehmungen wie der Swisscom. - Die Kabelbranche befindet sich in einer weiteren Konsolidierungswelle, in welcher kleine Kabelunternehmungen durch grosse (upc cablecom GmbH, Finecom) übernommen werden oder sich aber einem grossen Verbund anschliessen. So werden momentan überdurchschnittlich hohe Kaufpreise pro Kundin/Kunde bezahlt, wie dies aus der Kaufofferte der ImproWare AG hervorgeht (CHF 1'461). Dieser Preis ist vergleichsweise noch höher als das Angebot der upc cablecom GmbH im Jahr 2012.
Handlungsfähigkeit im verstärkten Wettbewerb	<ul style="list-style-type: none"> - Die Entscheidungsprozesse sind in einem Unternehmen kürzer als in einer Gemeindeverwaltung mit politischem Umfeld und sie unterstehen nicht dem öffentlichen Beschaffungsrecht. Zudem sind die Entscheidungsprozesse nicht öffentlich und für die Konkurrenz nicht einsehbar. Im hart umkämpften Wettbewerb der Kabelnetzbranche müssen finanziell oder politisch gewichtige Entscheide teilweise rasch gefällt werden. - Die Entscheide werden dort gefällt, wo das technische Know-how vorhanden ist.
Interne Ressourcen	<ul style="list-style-type: none"> - Mit dem Verkauf übernimmt die ImproWare AG sämtliche Aufgaben, welche die Gemeinde heute selber erbringt. Das Inkasso für die Grundgebühr, Behandlung von Anschlussgesuchen, Plombierungen und Entplombierungen sowie das Marketing würden neu durch die ImproWare AG übernommen. Der Politikplan, der Geschäftsbericht, die Behandlung von politischen Vorstössen sowie Einwohnerratsvorlagen zum Thema K-Netz fallen ganz weg. Das entlastet den Fachbereich Tiefbau und die Buchhaltung. Bleibt das K-Netz im Eigentum der Gemeinde, ist eine Aufstockung der Ressourcen erforderlich.



Risiken eines Verkaufs	
Politische Risiken	<ul style="list-style-type: none"> - Der Verkauf des Netzes entspricht nicht dem in der Volksabstimmung vom 6. Mai 2012 geäusserten Willen zum Verkauf des K-Netzes. Dementsprechend besteht ein latentes Risiko einer politischen Blockade und einer Neuausschreibung durch ein weiteres mögliches Referendum und entsprechenden Zeitverlust. - Ob die Akzeptanz für den Verkauf erhöht ist, wenn nicht an die upc cablecom GmbH, sondern an die ImproWare AG verkauft wird, ist schwierig zu beurteilen. Es ist durchaus möglich, dass es viele Kundinnen und Kunden gibt, die den Provider nicht wechseln wollen und zufrieden sind mit den Dienstleistungen der upc cablecom GmbH, wie sie Zuwachsraten der letzten Jahre bestätigen. Diese würden sich möglicherweise gegen den Verkauf wehren. - Für die heutigen Kunden des K-Netzes bedeutet ein Verkauf mittelfristig eine Erhöhung der heute unterdurchschnittlichen Netznutzungsgebühren (Grundangebot). Die Preise des Zusatzangebots (Zusatzdienste) werden weiterhin von der Konkurrenzsituation in der Kommunikationsbranche bestimmt. - Wird das K-Netz verkauft, besteht ein Risiko, dass es später weiterverkauft wird.
Interne Ressourcen	<ul style="list-style-type: none"> - Eine besondere Herausforderung werden der Verkauf und Providerwechsel auch gemeindeintern nach sich ziehen. Bereits die Reduktion der analogen Sender verursachte jeweils eine Vielzahl von Rückfragen bei der Gemeinde, obwohl die upc cablecom GmbH als Providerin in erster Linie für Fragen zur Verfügung stand. Während der Übergangsphase sind die internen Ressourcen der Gemeindeverwaltung zu verstärken, weil der betreffende Fachbereich bereits heute stark belastet ist.
Rechtliches	<ul style="list-style-type: none"> - Gemäss Appellationsgericht besteht gegen den Verkauf eine Anfechtungsmöglichkeit gemäss Rechtsweggarantie von Art. 29 Bundesverfassung in Verbindung mit Art. 26 Gemeindegesetz. Das Anfechtungsrisiko dürfte zwar gering sein. Eine Anfechtung würde aber zu weiteren Verzögerungen des Entscheidungsprozesses betreffend die Zukunft des K-Netzes führen. Dies wäre aus unternehmerischer Sicht ungünstig.

2.3 Gegenüberstellung der beiden Varianten „Weiterbetrieb mit Dienstanbieter“ und „Verkauf“ bezüglich Wirtschaftlichkeit

Eine wichtige Kennzahl für den Vergleich eines Weiterbetriebs der K-Netze gegenüber einem Verkauf ist die Zeitdauer bis zum „Break Even“. Der „Break Even“ zeigt auf, wie lange eine Anlage betrieben werden muss, bis mittels Einnahmeüberschüssen der Buchgewinn, welcher beim Verkauf per 1. Januar 2016 anfallen würde, erreicht wird. Je länger sich dieser „Break Even“-Punkt hinauszögert, desto höher ist das Risiko, die K-Netze weiter zu betreiben. Kurze Zeitspannen bis zu diesem „Break Even“-Punkt wiederum sprechen für eine gute Rentabilität des Weiterbetriebs. Bei den unten ausgewiesenen kumulierten Einnahmeüberschüssen wurden anfallende Investitionen sowie Abschreibungen und kalkulatorische Zinsen bereits berücksichtigt. Nur auf die Berechnung der Diskontierung wurde verzichtet. Deren Berücksichtigung würde die Zeitspanne bis zum „Break Even“-Punkt tendenziell noch etwas verlängern.



Die Berechnung des „Break Even“ in Jahren wurde für die Gemeinde Riehen für sechs verschiedene Szenarien betreffend die künftig zu erwartenden Rückgänge der Abonnentenzahlen vorgenommen (verschärfter Wettbewerb). Die Rückgänge in Prozent beziehen sich auf den Stand vom 1. Januar 2014. Der Betrachtungszeitraum wurde von 2016-2025 (10 Jahre) gewählt.

Szenario 1: 50% Kundenrückgewinnung innerhalb von 10 Jahren, bezogen auf den Kundenrückgang zwischen 1.1.2007 (9'327) und 1.1.2016 (7'716)

Szenario 2: linearer Rückgang um 2% pro Jahr, jeweils bezogen auf den Stand per 1.1.2014

Szenario 3: durchschnittlicher Rückgang um 2,9% pro Jahr, wobei zwischen 2014-2017 ein überdurchschnittlicher Rückgang aufgrund des Swisscom FTTH-Angebots und des anstehenden Providerwechsels gerechnet wurde (1.1.2014: 8'440, 1.1.2015: 8'078, 1.1.2016: 7'716, 1.1.2017: 7'416, 2018-2025: jeweils -208 Abonnenten pro Jahr)

Szenario 4: linearer Rückgang um 3,5% pro Jahr, jeweils bezogen auf den Stand per 1.1.2014

Szenario 5: linearer Rückgang um 5,0% pro Jahr, jeweils bezogen auf den Stand per 1.1.2014

Dabei wurde von folgenden Annahmen ausgegangen:

- Nach fünf Jahren erfolgt eine Vertragsverlängerung. Es wurde davon ausgegangen, dass dann die gleich guten Konditionen gelten wie in der vorliegenden Offerte für die kommenden fünf Jahre. Dieser muss aber vor Ablauf der fünf Jahre neu ausgehandelt werden.
- Die Einnahmen aus den Umsatzbeteiligungen an den Zusatzdiensten entsprechen den in der Offerte gemachten Angaben betreffend Anzahl Kundinnen und Kunden und Höhe der Umsatzbeteiligung. Auch diese Werte sind nicht garantiert.
- Die Grundgebühr von CHF 17 pro Monat bleibt in den nächsten Jahren bestehen.

Als weitere Variable wurde die Höhe der künftigen Investitionen zur Sicherung des Betriebs des K-Netzes angenommen. Die folgende Tabelle zeigt eine konservative Annahme der Investitionen von rund 3,15 Mio. Franken:

Variante Investition 3,15 Mio. Franken 2016-2025	Szenario				
	1	2	3	4	5
Kundenrückgang von 2014 bis 2025 in %	0.0	-22.0	-31.8	-38.5	-55.0
Buchgewinn in Mio. Franken, Verkauf per 01.01.2016	4.16	4.72	4.16	4.35	3.98
Einnahmenüberschuss kumuliert	8.50	6.60	4.97	4.51	2.41
Break Even in Jahren	5.25	6.75	7.5	9.0	>10



Die folgende Tabelle zeigt tiefere Investitionen von rund 2,0 Mio. Franken gemäss Schätzungen des heutigen Partners:

Variante Investition 2,0 Mio. Franken 2016-2025	Szenario				
	1	2	3	4	5
Kundenrückgang von 2014 von 2025 in %	0.0	-22.0	-31.8	-38.5	-55.0
Buchgewinn in Mio. Franken, Verkauf per 01.01.2016	4.16	4.72	4.16	4.35	3.98
Einnahmenüberschuss kumuliert	9.72	7.82	6.19	5.73	3.63
Break Even in Jahren	5.0	5.5	6.0	6.5	>10

Es kann folgendes Fazit betreffend das wirtschaftliche Risiko gezogen werden:

- Falls die nötigen Investitionen zur Sicherung des Betriebs des K-Netzes tief sind (<2,0 Mio. Franken) und die Kundenverluste durch die neue Konkurrenz und den Providerwechsel nicht allzu hoch sind (durchschnittlich <3,5% jährlich bis 2025, bezogen auf den Stand 1. Januar 2014), ist das wirtschaftliche Risiko mit einem Break Even von 6,5 Jahren über die nächsten 10 Jahre vertretbar. Fallen die Investitionen jedoch deutlich höher aus (Berechnung mit 3,5 Mio. Franken), so darf der durchschnittliche Teilnehmerückgang bis 2025 pro Jahr max. 3% betragen, um einen Break Even innerhalb von 7,5 Jahren zu erreichen.
- Da es sich bei der Kabelnetzbranche aber um einen schnelllebigen Wettbewerb handelt, in welchem sich die Kundenbedürfnisse und der technische Fortschritt in einem grossen Wandel befinden, besteht ein erhöhtes wirtschaftliches Risiko für die Gemeinden. Es ist einerseits schwierig vorhersehbar, was für Investitionen nötig werden, um technisch mithalten zu können, andererseits sind die Auswirkungen der neuen Konkurrenz Swisscom und allfälliger Dritter sowie des Providerwechsels sehr schwer einschätzbar.