

Zwischenbericht der Spezialkommission K-Netz Riehen

Bericht an den Einwohnerrat

1. Ausgangslage

Am 6. Mai 2012 hat die Riehener Stimmbevölkerung den Verkauf des K-Netzes an upc cablecom abgelehnt. Am 30. Mai 2012 hat der Einwohnerrat eine Spezialkommission eingesetzt, welche aus je einem Mitglied aller Fraktionen wie folgt zusammengesetzt ist:

- Christian Burri
- Barbara Graham-Siegenthaler
- Priska Keller-Dietrich
- Dieter Nill
- Karl Schweizer
- Thomas Strahm
- Andreas Tereh

Die Aufgabe der Spezialkommission wurde folgendermassen definiert:

„Die Kommission lässt sich kontinuierlich von Gemeinderat und Verwaltung über die Erarbeitung einer neuen K-Netz-Lösung informieren. Sie bringt die Rückmeldungen der Fraktionen ein und kann auch eigene Vorschläge und Lösungsansätze einbringen.

Die Kommission stellt sicher, dass dem Einwohnerrat möglichst bald eine Vorlage unterbreitet wird (evt. in Varianten), so dass nach dem politischen Prozess spätestens im Frühjahr 2013 die Zukunft des K-Netzes Riehen bekannt ist.

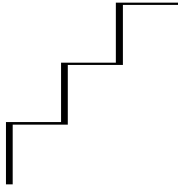
Die Kommission soll durch Gemeinderat und Verwaltung insbesondere über folgende Varianten informiert werden, um sie sorgfältig diskutieren zu können:

- *Kooperation mit einem bestehenden Verbundmodell*
- *Eigenständiger Weiterbetrieb (mit allenfalls Outsourcing der Bereiche Technik, Kundendienst, optional Marketing)*
- *Kooperation mit einer Firma*
- *Weitere Geschäftsmodelle*

Dabei sollen nicht nur die Angebote von Fernsehen und Radio ins Auge gefasst werden, sondern auch die Angebotsmöglichkeiten im Bereich Internet und Telefonie.

Es müssen folgende Punkte geklärt werden:

- *Die Rechtsform (Genossenschaft, öffentlich-rechtliche AG analog Wärmeverbund Riehen AG, andere öffentlich-rechtliche Gesellschaftsformen, privatrechtliche Rechtsformen)*



Seite 2

- *Der bauliche und technische Unterhalt des Netzes (durch die Gemeinde oder durch eine Firma) sowie die nötigen Ersatz- und allenfalls Zusatzkosten*
- *Die Gefahr einer „Kannibalisierung“ der parallelen Infrastrukturen im Bereich Netz*
- *Die mittel- und langfristige Wettbewerbsfähigkeit eines neuen Riehener Geschäftsmodells in Konkurrenz zu den Angeboten der Mitbewerber (z.B. Swisscom).“*

An der konstituierenden Sitzung vom 26. Juni 2012 wurden Christian Burri zum Präsidenten und Barbara Graham-Siegenthaler zur Vizepräsidentin gewählt.

Die fachspezifischen, vorbereitenden Arbeiten werden durch die externe Firma Helltec AG vorgenommen, in der gemeinderätlichen Projektsteuerung vorbesprochen und schliesslich in der Spezialkommission diskutiert.

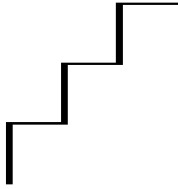
Im ersten Schritt wurde die Analyse der heutigen Kommunikationsbranche vorgenommen. Im zweiten Schritt wurden mögliche Geschäftsmodelle mit ihren Vor- und Nachteilen erarbeitet. Diese bilden die Grundlage für die Ausschreibung, welche zurzeit erarbeitet wird. Die Spezialkommission hat die Ausgangslage und mögliche Geschäftsmodelle in 5 Sitzungen unter Beizug von Herrn Metzger von Helltec AG ausführlich besprochen. Zurzeit wird die Ausschreibung erarbeitet. Eine Disposition der Ausschreibung wurde in der 6. Sitzung diskutiert.

Die wichtigsten Erkenntnisse werden im Folgenden dargestellt.

2. Analyse der Kommunikationsbranche

Die Kommunikationsbranche befindet sich in einem laufenden und sehr starken Wandel:

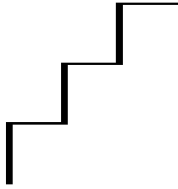
- Seit dem Einstieg der Swisscom ins TV-Geschäft ist der Wettbewerb um TV, Radio, Internet und Festnetztelefonie in vollem Gange.
- Die Swisscom baut in dicht besiedelten Gebieten Glasfasernetze bis zum Haus (FTTH = Fibre - To - The - Home), in Riehen sollen bis 2015 sämtliche Liegenschaften erschlossen sein. Damit bringt sie sich bezüglich Netzleistungsfähigkeit vorerst auf den Stand des Kabelnetzes (Download 100 Mbits/s, mehrere HDTV Sender pro Haushalt).
- Die Swisscom betreibt ein aggressives Marketing. Die Liegenschaften werden z.B. gratis angeschlossen (Glasfaser bis in den Keller). Bei der Finanzierung der hausinternen Verkabelung ab Keller durch Swisscom schliesst diese mit dem Liegenschaftsbesitzer einen langjährigen Nutzungsvertrag ab. In Grossüberbauungen (>50 Wohneinheiten) subventioniert Swisscom jeden Haushalt mit CHF 150, falls der Liegenschaftsbesitzer 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, Wilmaa 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 Kabelnetzunternehmer, 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 im Hinblick auf die grössere Nachfrage nach Upload-Kapazität 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, Videoetc., 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 auf der Ebene der Zusatzdienste nicht mithalten. Die Mittel für intensives Marketing fehlen, ebenso die Innovations- und Investitionskraft für neue Dienste im Bereich nicht-lineares TV (TVoD, VoD).
- Eine Zusammenarbeit mit einem grossen Provider mit einem zu Swisscom konkurrenzfähigen Angebot, allenfalls in einem Netzverbund, erscheint unumgänglich. Vom Kunden nachgefragt werden heute vor allem Bündelangebote aus einer Hand.
- Ein allfälliger Providerwechsel wäre eine grosse Herausforderung bezüglich eines reibungslosen Wechsels. Dabei muss dem Kunden dieselbe oder mehr Leistung zum gleichen oder zu einem kleineren Preis geboten werden, um attraktiv zu sein. Ein Wechsel der bestehenden Endgeräte wie Kabelmodem und Settop Boxen sowie der providergebundenen E-Mail Adresse (@hispeed.ch) sind eine Herausforderung. Man kann dabei sehr viel falsch machen und viele Kunden verlieren.

Die Kabelnetzunternehmen in der Region unterscheiden sich folgendermassen:

- In Basel betreibt upc cablecom im Auftrag der Stiftung Kabelnetz das lokale Kabelnetz. upc cablecom weist schweizweit 2'000'000 Kunden auf und verfügt über ein modernes Angebot. Das Basler Netz geht im Jahr 2027 ins Eigentum der upc



cablecom über. Bis dahin zahlt upc cablecom jährlich CHF 1.5 Mio. an die Stiftung. Diese verwendet die Mittel grundsätzlich für die Finanzierung des Basler Regionalfernsehens.

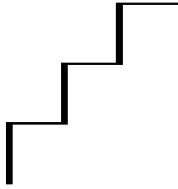
- Die InterGGA (45'000 Kunden, 19 Gemeinden um Reinach) beliefert ab eigener Kopfstation die Gemeindenetze mit einem einheitlichen Grundangebot (Analog und Digital TV). Das Zusatzangebot wird durch die Firma Improware und Teleclub geliefert. Zurzeit läuft hier ein öffentliches Ausschreibungsverfahren die Zusatzangebote betreffend.
- Die GGA Pratteln (21'000 Kunden, 7 Gemeinden) beliefert ab eigener Kopfstation verschiedene Gemeindenetze mit einem einheitlichen Grundangebot (Analog und Digital TV). GGA Pratteln arbeitet stark mit der Firma Improware zusammen.
- Die EBM Telecom (11'000 Abonnenten) beliefert als Full Service Anbieter Münchenstein und verschiedene andere Gemeindenetze (im Laufental, Thierstein) sowie private Netze mit dem Grundangebot sowie digitalen Zusatzdiensten. EBM Telecom ist zudem Aktionär der InterGGA, welche das Grundangebot aufbereitet.
- Die EBL Telecom (100'000 Abonnenten) besitzt eigene Netze vom Baselland bis in den Kanton Bern und die Romandie und beliefert auch Partnernetze. Provider sind die upc cablecom und die Finecom Communication (je nach Gemeindenetz).
- MMN MuttENZ ist ein Gemeindenetz mit rund 7'800 Abonnenten, welches keinem Verbund angeschlossen ist. MuttENZ bezieht das analoge und digitale Free-TV sowie Pay-TV Angebot von Finecom, während Kabelinternet und Telefonie von Improware geliefert werden.

Die Kundenentwicklung des K-Netzes Riehen sieht folgendermassen aus (siehe Beilage):

- Die Zahl der Anschlüsse ist zurzeit deutlich am Sinken. In erster Linie ist dies auf das gegenüber upc cablecom vergleichbare Angebot an Zusatzdiensten, auf die exklusiven Sportrechte von Swisscom via Teleclub, auf das massive Marketing der grossen Provider und auf die gut ausgebaute VDSL-Übertragungsinfrastruktur zurückzuführen. In zweiter Linie, und dies insbesondere bei Neuwohnungen, wird der FTTH-Ausbau in Riehen zu einem bestimmten Abgang an Kunden führen, sofern die Gemeinde keine geeigneten Massnahmen ergreift (z.B. Befreiung von der einmaligen Anschlussgebühr).
- Hingegen nehmen die Zusatzdienstangebote, an denen die Gemeinde über eine Umsatzbeteiligung profitiert, seit 2010 verstärkt zu.

3. Geschäftsmodelle

Die wichtigsten Erkenntnisse sind im Folgenden zusammengefasst:



Seite 5 Die Projektsteuerung und die Spezialkommission haben übereinstimmend Grundsätze definiert, welche das zukünftige Geschäftsmodell erfüllen sollte:

- Das Angebot soll möglichst zeitgemäss sein (Massstab ist der Hauptkonkurrent Swisscom – sie setzt die „bench mark“).
- Alle Angebote sollen aus einer Hand kommen (Bündelangebote). Dazu gehört Telefon, Internet, TV, Interaktives TV, TV Everywhere (TV Angebot über das Internet), allenfalls Mobile.
- Für sämtliche Dienstleistungen soll für die 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).

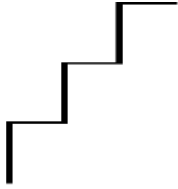
Bei der Wahl eines Geschäftsmodells ist zudem wesentlich, was für Konsequenzen ein Providerwechsel für die Kundschaft hat und welche Risiken man bezüglich Kundenabwanderung mit einem Wechsel eingeht.

Die Projektsteuerung und die Spezialkommission sind übereinstimmend der Meinung, dass für einen genaueren Vergleich folgende Modelle weiter untersucht werden sollen:

- Weiterführung des Partnermodells mit upc cablecom.
- Netzverbund mit InterGGA. (Reinach)
- Netzverbund mit Finecom. Falls InterGGA zukünftig mit Finecom zusammenarbeitet, genügt es vorerst, die Variante Netzverbund InterGGA weiterzuverfolgen.
- Netzverbund mit GGA Pratteln: Obwohl diese Variante die formulierten Grundsätze zurzeit nicht vollumfänglich erfüllt, soll auch dieses Modell weiterverfolgt werden, weil es bei der Volksabstimmung ein wichtiges Argument für die Verkaufsgegner war.
- Den genannten Modellen gegenübergestellt werden soll dem Einwohnerrat nach wie vor die Variante Verkauf.

Nicht weiterverfolgt werden sollen folgende, theoretisch mögliche Geschäftsmodelle:

- Weiterbetrieb des Netzes ohne Allianz.
- Modell „Whitelabel“ (gemeindeeigenes Label, Provider tritt gegenüber Kunden nicht in Erscheinung).
- Verpachtung (gibt es als Modell in der Kabelnetzbranche nicht).
- Abgabe Kabelnetz (analog Basler Netz).



4. Weiteres Vorgehen

Zurzeit werden von Helltec AG in Zusammenarbeit mit der Projektsteuerung die Ausschreibungsunterlagen erarbeitet, einerseits für die Variante „Partner/Provider“ und andererseits für die Variante „Verkauf“. Damit erhält der Einwohnerrat eine optimale Entscheidungsgrundlage. Die Ausschreibungsunterlagen sind noch durch das kantonale Submissionsbüro zu prüfen, ob diese den zwingenden Bestimmungen des Beschaffungsgesetzes entsprechen.

Die Ausschreibung wird im 2. Quartal 2013 durchgeführt werden. Anschliessend wird eine Vorlage erstellt und voraussichtlich im 3. Quartal 2013 an den Einwohnerrat verabschiedet.

Riehen, 11. März 2013

Spezialkommission K-Netz

A handwritten signature in black ink that reads "Chr. Burri - Fey". The signature is written in a cursive style and is placed on a black rectangular background.

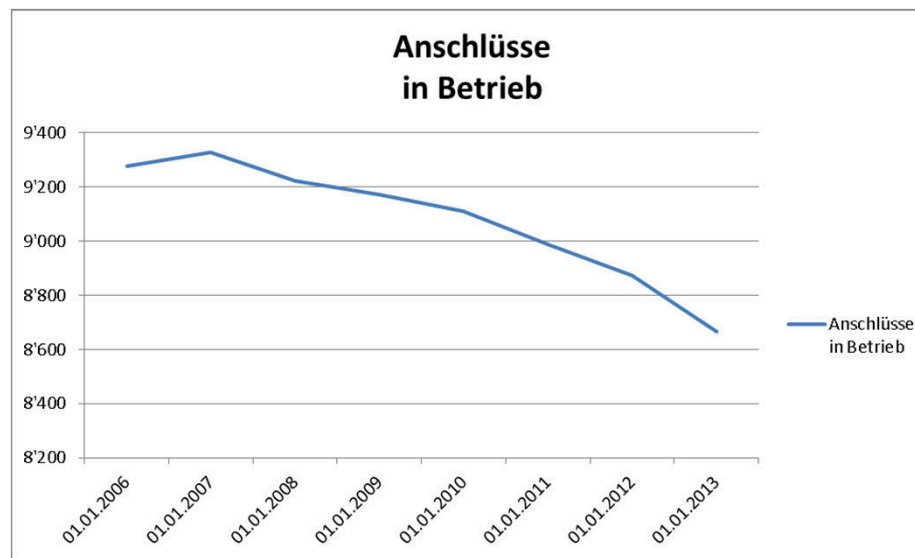
Christian Burri, Präsident

Beilage:

Kundenentwicklung K-Netz Riehen 2012

Entwicklung Abonnentenzahlen (Grundangebot)

	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013
Anschlüsse in Betrieb	9'276	9'327	9'221	9'172	9'110	8'987	8'871	8'664
				2009	2010	2011	2012	2013 bis 31.01.2013
Plombierungen				98	175	170	282	28
Entplombierungen				21	20	29	40	
Neuanschlüsse				15	32	25	35	



Entwicklung Services (Zusatzangebote upc cablecom)

Entwicklung Kunden mit Upc Cablecom Diensten	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013
Internet	1'976	2'071	2'092	2'088	2'239	2'424
Telefonie	920	1'013	1'102	1'260	1'460	1'729
Digital-TV	329	648	790	1'302	2'015	2'620

