

**Bericht der Sachkommission Mobilität und Versorgung (SMV)
zum Entscheid über die Zukunft des Kommunikationsnetzes
Riehen** (Vorlage Nr. 14-18.022.01)**Bericht an den Einwohnerrat**

Die Sachkommission Mobilität und Versorgung (SMV) hat diese Vorlage an vier Sitzungen behandelt. Die Fragen der Kommissionsmitglieder wurden durch Gemeinderat Guido Vogel; Ivo Berweger, Abteilungsleiter BMU; Urs Schöni, Verantwortlicher K-Netz; David Studer, jur. Mitarbeiter sowie die als Gäste eingeladenen Thomas Metzger, Helltec Engineering AG, Rothenburg; Sacha Gloor, ImproWare AG, Pratteln; André Hofer, Gemeindeverwaltung Pratteln; Anina Lesmann, Geissmann AG, Oberdorf; Marco Fini, Gemeinderat Bettingen beantwortet.

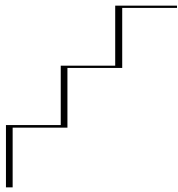
Die Vorstellung der Vorlage war ausführlich und die Fragen aus der Kommission konnten beantwortet werden. Gleichwohl muss betont werden, dass die Kommissionsmitglieder sich erst intensiv in die Vorlage einarbeiten mussten, da die gut informierte SpezKo K-Netz mit Beschluss des Einwohnerrats aufgehoben wurde. Dies hat die Arbeit der SMV nicht erleichtert, sondern war mit erheblichem Mehraufwand versehen.

Allgemeines

Die Gemeinde Riehen betreibt gemeinsam mit der Gemeinde Bettingen seit 1975 ein eigenes Kommunikationsnetz. Als Dienstleistungen werden Radio, Fernsehen, Telefonie und Internet angeboten. Seit die Swisscom 2007 damit begann, ihr Netz zu einem hochmodernen Glasfasernetz auszubauen, verliert das K-Netz Kunden (siehe Graphikbericht Gemeinderat Kundenentwicklung). Dieser Trend könnte sich mittel- bis langfristig noch verstärken, weil die Swisscom nun auch externen Anbietern Glasfaserleitungen zur Verfügung stellt. Das K-Netz wird somit in naher Zukunft weitere Konkurrenz erhalten und könnte so an Attraktivität verlieren.

Auf Grund der Marktentwicklung und der Einschätzung einer Mehrheit der gemeinderätlichen Expertenkommission hat der Gemeinderat 2012 dem Einwohnerrat den Antrag gestellt, das K-Netz der upc cablecom zu verkaufen. Diese hat auf die damalige Ausschreibung das beste Angebot eingereicht. Dagegen wurde aus verschiedenen Gründen das Referendum ergriffen. Der Souverän der Gemeinde Riehen hat sich dabei gegen den Verkauf an die upc cablecom entschieden, der Souverän der Gemeinde Bettingen war für den Verkauf.

Nach der Volksabstimmung hat der Gemeinderat mit externer Unterstützung von Thomas Metzger, Helltec Engineering AG, Rothenburg und in Zusammenarbeit mit der einwohnerrätlichen Spezialkommission K-Netz sowie mit der Gemeinde Bettingen zwei Ausschreibungen durchgeführt, einerseits für die Variante „Weiterbetrieb mit Dienstanbieter“ und andererseits



Seite 2 für die Variante „Verkauf“. In beiden Ausschreibungen hat die Firma ImproWare AG aus Pratteln das wirtschaftlich beste Angebot eingereicht.

Aktuelle Situation in der Kommunikationsbranche

Th. Metzger informiert, dass sich die Kommunikationsbranche in der Schweiz in einem starken Umbruch befindet. Die Kommunikationsnetze erfordern immer mehr Leistungsfähigkeit (Bandbreite) und höhere Übertragungsgeschwindigkeiten. Seit einiger Zeit macht sich der Netzbetreiber Swisscom für den flächendeckenden Glasfaserausbau stark, der insbesondere in den Ballungszentren, zum Beispiel Riehen, umgesetzt und die bisherige Übermittlungstechnologie mit Kupferzweidrahtleitungen ablösen wird.

Andere Kabelnetzbetreiber verwenden die Fibre-To-The-Node-Technik (Hybrid-Technik), um die Fernseh- und Radioprogramme sowie Internetverbindungen bis zum Verteiler heranzuführen und via Koaxialkabel (Umwandlung von optischem in elektrisches Signal) zum Endkunden zu bringen. Für die Endkunden, die v.a. Interesse für die vielfältige Produkt- und Dienstleistungspalette zeigen, stellt diese Technik ein modernes und zukunfts-orientiertes Übertragungsmedium dar. Da bei den Netzbetreibern der Trend zu gebündelten Produktangeboten zu verzeichnen ist, sind bei Ausschreibungen die Vergleichsmöglichkeiten schwierig zu definieren. Diesbezüglich weist Th. Metzger auf die Gewichtung der Kriterien der Bewertungsgrundlage wie Wirtschaftlichkeit (Gewichtung 60% in Variante Weiterbetrieb / 70% in Variante Verkauf), Attraktivität der Programm- und Dienstleistungspalette, Referenzen (Marktstellung, Betriebskonzept) etc. hin.

Bericht über die beiden Ausschreibungsverfahren

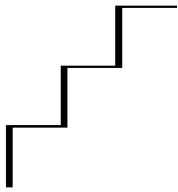
Th. Metzger führt in die beiden Ausschreibungsverfahren ein:

Variante Weiterbetrieb: Gemäss Prognose der Kundenentwicklung und des Investitionsbedarfs in den nächsten fünf Jahren, ergibt sich laut Angebot der ImproWare eine wesentlich höhere Umsatzbeteiligung als heute, mit einem prognostizierten Gewinn von jährlich ca. CHF 500'000 bis CHF 600'000. Die Gemeinde behält den Einfluss auf Inhalt und Preisgestaltung des Grundangebots, trägt aber auch weiterhin die finanziellen Risiken. Die Ausschreibung ist dem Submissionsgesetz unterstellt.

Variante Verkauf: Ergibt für Riehen und Bettingen nach wie vor einen guten Preis und entledigt die Gemeinden von sämtlichen finanziellen Risiken. Aus Kundensicht entsprechen die Angebote des Kabelnetzbetreibers jenen in der Variante Weiterbetrieb. Die finanziellen Chancen, welche sich für die nächsten fünf Jahre bei der Variante Weiterbetrieb ergeben dürften, würden nicht genutzt. Die Ausschreibung ist nicht dem Submissionsgesetz unterstellt.

Für beide Ausschreibungen galten die gleichen Anforderungen in Bezug auf Produkt- und Dienstleistungspalette.

Durch I. Berweger werden die Chancen und Risiken der beiden Varianten „Weiterbetrieb“ und „Verkauf“ aufgezeigt.



Seite 3 **Variante „Weiterbetrieb“:**

<i>Chancen</i>	▪ K-Netz erzielt einen guten Gewinn dank höherer Umsatzbeteiligung ▪ Politische Akzeptanz ist gross, kein Verkauf ▪ Gemeinde kann das Angebot weiterhin beeinflussen ▪ Dienstleistungen kommen aus Kundensicht aus einer Hand (Entlastung gemeindeinterner Personalressourcen)
<i>Risiken</i>	▪ K-Netz erzielt Verluste, weil verstärkter Kundenverlust aufgrund der neuen Konkurrenz ▪ Kundenverlust aufgrund Providerwechsel (bspw. Wechsel E-Mail-Adresse) ▪ Grössere Investitionen als erwartet ▪ Neuer Dienstanbieter erfüllt Erwartungen nicht ▪ Handlungsfähigkeit im verstärkten Wettbewerb bleibt vermindert (öffentliches Beschaffungsrecht, politische Entscheidungsprozesse)

Variante „Verkauf“:

<i>Chancen</i>	▪ K-Netz erzielt jetzt noch einen guten Verkaufspreis (ist an Kundenzahl gebunden, welche aufgrund der neuen Konkurrenz zurzeit abnimmt) ▪ Kein wirtschaftliches Risiko für die Gemeinde ▪ Intensiver Wettbewerb wird den privaten Unternehmen überlassen ▪ Stärkere Entlastung gemeindeinterner Personalressourcen
<i>Risiken</i>	▪ Auf prognostizierte Gewinne wird verzichtet ▪ Verkauf entspricht nicht dem Volksentscheid ▪ Gemeinde verliert Einfluss auf das Angebot

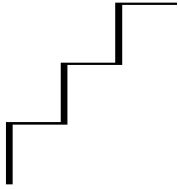
Die Firma ImproWare bietet folgende Dienstleistungen an

Die verschiedenen Standbeine erlauben eine situationsbedingte Anpassung und marktgerechte Entwicklung. Mit „Breitband.ch“ werden via acht Kabelnetze (Kabelnetz Binningen, interGGA, GGA Pratteln, TV Borer, Fernsehgenossenschaft Bubendorf, ebl, muttENZnet) ca. 145'000 Haushalte versorgt.

In einer regionalen Marktpartnerschaft arbeitet ImproWare AG als „Generalunternehmer/Full Service Provider“ mit GGA Pratteln (Signalaufbereitung) und R. Geissmann Multimedianeetze AG Oberdorf (Netz und Betrieb) zusammen. Diese Partnerschaft, die vielfältige Bedürfnisse und Synergien abdeckt, gilt ebenfalls für die beiden Varianten „Weiterbetrieb“ und „Verkauf“ des K-Netzes Riehen.

Fragen aus der Sachkommission

In Riehen erstellt die Swisscom ein flächendeckendes Glasfasernetz, welches zum Teil kostenlos bis in die Haus-/Wohnungseinheit geführt wird:

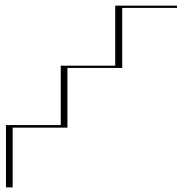


- A. Hofer bestätigt, dass dies ebenfalls für die Gemeinde Pratteln zutrifft und macht darauf aufmerksam, dass ein Glasfasernetz eine Übermittlungskapazität von 1 Gigabit/s aufweist, hingegen die Swisscom Kupferzweidrahtleitungen zurzeit weniger als 100 Megabit/s, die upc cablecom via Koaxialkabel ca. 250 Megabit/s und ImproWare ab 1. Januar 2015 bis zu 300 Megabit/s übertragen können.
- S. Gloor rückt die aktuellen TV-/Internet-/Telefonie-Geräte ins Blickfeld, die nicht über einen direkten Glasfaseranschluss verfügen und sich dadurch keine Notwendigkeit einer Glasfaserverlegung in die Haus-/Wohnungseinheit ergibt. D.h. die Swisscom wird ihren zukunftsorientierten Glasfasernetzausbau weiterführen und ihre Kupferzweidrahtleitungen bis zum Endkunden vorläufig noch beibehalten. Die übrigen Kabelnetzbetreiber können ihre hybriden Netzwerke (Glasfaser und Koaxialkabel) weiterhin einsetzen, mit entsprechenden technologischen Anpassungen.
- Gemäss Th. Metzger haben Koaxialkabel kein Verfalldatum und sind nach 25 Jahren abgeschrieben. Er ergänzt, dass die Industrie sowie die Kabelnetzbetreiber nach wie vor stark in die hybriden Netzwerke mit höheren Bandbreiten investieren. Langfristig gehört die Zukunft nach Einschätzung der Fachleute aber der Glasfasertechnologie.
- S. Gloor ergänzt, dass die Zukunftstechnologie Glasfaser keinen aktuellen Handlungsbedarf auslöst, die laufenden technischen Weiterentwicklungen im Koaxialkabelbereich kontinuierlich durch Eigenenerträge abgedeckt und keine zukünftigen Investitionsbereiche über Steuergelder finanziert werden müssen.
- S. Gloor erläutert, dass die Firma ImproWare AG aufgrund ihrer Gesamtoptik Kunden/Kabelnetzversorgung den prognostizierten Kundenverlust im K-Netz Riehen absorbieren kann, d.h. die Kosten sind linear angesetzt, einzig die personellen Verkaufsressourcen müssten nach einem weiteren Kundenverlust allenfalls angepasst werden. Die Firma ImproWare AG tritt als alleiniger Ansprechpartner und Vertragspartner fürs K-Netz gegenüber der Gemeinde Riehen auf.

Der Providerwechsel ist für die Kundschaft schwierig. Wie sieht die genaue Strategie für diesen Wechsel aus der Sicht von ImproWare aus (z.B. umfassendes Supportsystem, Kommunikationskonzept, der Bevölkerung frühzeitig aufzeigen, wie einfach und wie vorteilhaft der Wechsel ist)?

Bei einem Providerwechsel spielen mehrere Komponente mit:

- Kooperation des abgebenden Netzbetreibers upc cablecom (abhängig von der Verhandlungsbasis, welche Massnahmen können wann/wie eingeleitet werden, Möglichkeit der Kundenanschrift/konkrete Angebotsvorschläge)
- Eine Kundenmigration betreffend Zusatzdienstleistungen ist technisch machbar, jedoch abhängig von der Datenbekanntgabe „welche Kunden haben welche Dienstleistungen“.
- Information des Kunden, in der Startphase gemeinsam mit K-Netz Riehen und der Gemeindeverwaltung
- Lokale Infoveranstaltungen für die Riehener Bevölkerung, Artikel in der Riehener Zeitung (Medien)
- Kundenkampagne für Neukundenzugewinn
- Miniwebseite ab Januar 2016 (Info, Abläufe, Aktuelles etc.)



- Separate Auskunftsstelle im telefonischen Kundendienst, z.B. „Haben Sie Fragen zur Netzumstellung in Bettingen und Riehen, dann drücken Sie bitte die Taste vier.“
- Unterstützung von lokalen Dienstleistern vor Ort
- Offerte Angebote für die Zusatzdienstleistungen, z.B. kostenloser Internetzugang für sechs Monate
- Mit dem neuen Vertrag erhält der Kunde Vergleichsmöglichkeiten zwischen seinem bisherigen und dem neuem Produktangebot.

Erfolgt die Übernahme per Stichtag oder fliegend?

- Das Grundangebot kann per Stichtag segmentiert werden, den Detaillierungsgrad bestimmt das Migrationsteam. Der Wechsel von Zusatz-Dienstleistungen wie Internet etc. kann in einer Übergangsphase erfolgen und benötigt die Mitarbeit von upc cablecom. Von Vorteil wäre ein dualer Betrieb beider Netzanbieter während ca. drei Monaten, vor oder nach dem Stichtag. Wichtig sind die Einhaltung der Kundenverträge und eine Vereinbarung für den Providerwechsel.
- Für besondere Individualfälle wie bspw. für Seniorinnen und Senioren offeriert ImproWare einen Begleitservice vor Ort, selbst oder mit Unterstützung von Elektroinstallations-/Radio-/TV-Geschäften in Riehen.

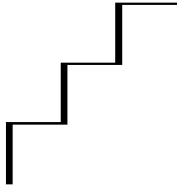
Welche neuen Geräte benötigen die Nutzerinnen und Nutzer?

- Universelles Kabelmodem für Telefonie und Internet Wireless, ohne TV. Ist im Abonnement integriert, d.h. keine zusätzlichen Kosten. Enthält zwei analoge Telefonanschlüsse (bspw. für Alarmanlage).
- Pay-TV mit Smartkarte für Kunden, die bereits über ein modernes TV-Gerät oder eine Settop-Box verfügen (Freischaltung/Steuerung via ImproWare).
- Zeitversetztes Fernsehen und Video-on-demand. Zur Erläuterung wird folgender technologischer Unterschied genannt:
Upc cablecom (Produkt „Horizon“): Speicherung lokal auf Kunden-Settop-Box, Installation beim TV-Gerät, 69¹ frei empfangbare TV-Sender.
ImproWare: Speicherung zentral ausgelagert bei ImproWare, gleichzeitige Speicherung von 6 TV-Sendungen, 193¹ frei empfangbare TV-Sender, eine Box pro TV-Gerät.
- Falls upc cablecom bereit ist, die Modem-Geräte, die im Kundenabonnement inbegriffen sind, mit dem Providerwechsel abzugeben, ist für ImproWare die Übernahme aus technischer Sicht problemlos. Erfahrungsgemäss werden Modem-Geräte aber nicht abgegeben, sondern ausgewechselt.

Müssen die Mail-Adressen zwingend gewechselt werden oder gibt es Verhandlungsspielraum?

Die heutigen technischen Gegebenheiten lassen die Übernahme von Mail-Adressen eines anderen Providers nicht zu. S. Gloor unterbreitet folgende Möglichkeiten:

¹ Stand Januar 2015 gemäss Homepages der Firmen



- Die bestehende Kunden-Mail-Adresse aufrechterhalten und auf die neue Kunden-Mail-Adresse umleiten lassen (wird von Swisscom bereits so gehandhabt und gratis angeboten).
- Nach erfolgtem Entscheid im Einwohnerrat respektive nach Vertragskündigung upc cablecom besteht die Möglichkeit, den zukünftigen ImproWare-Kunden bereits eine neue Mail-Adresse breitband.ch zur Verfügung zu stellen, um die bestehende proaktiv umleiten und die neue Mail-Adresse bekanntgeben zu können.

Müssen Telefonnummern gewechselt werden?

- Die Telefonnummern können unverändert beibehalten werden.

Was bietet ImproWare an Fernseh- und Internetangeboten nicht oder schlechter an?

- Upc cablecom hat mehr TV-Sender in HD-Format und ca. 1700² Filme in der virtuellen Bibliothek bzw. unter MyPrime (ImproWare ca. 1'000 Filme). Upc cablecom bietet zusätzlich bei Auslandgesprächen das Telefonie-Angebot über die eigene Schweizer-Rufnummer mit dem App „at home“ an. ImproWare verfügt im Moment über ein schnelleres Internet.

Zahlt ImproWare den andern Netzbetreibern oder Gemeinden einen gleich hohen Anteil an Umsatzbeteiligungen?

- Ist abhängig von Angebot, Dienstleistung, Laufzeit und Kabelnetzbetreiber.

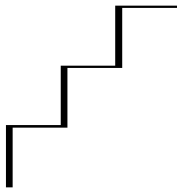
Ist das Angebot, wie es ImproWare der Gemeinde unterbreitet, auch nutzbar für komplizierte Geschäftsnetzwerke?

- Ja. Für Telefonanlagen in grossen KMU-Betrieben können die Geschäftsniederlassungen mittels VIP-Netze oder durch Erschliessung dedizierter Glasfaseranschlüsse miteinander verbunden werden (Mietvertrag). Bei der Business-Telefonie via Koaxialkabel wird die Telefonanlage von kleinen KMU-Betrieben direkt angeschlossen.

In der Vorlage vom Oktober 2011 zum Verkauf des K-Netzes steht Folgendes geschrieben: „Um konkurrenzfähig zu bleiben, ist der Umbau in ein FTTH-Netz notwendig, was Investitionen in der Höhe bis zu 20 Mio. Franken erfordern würde.“ Wir haben gehört, dass die Technologie sich weiterentwickelt hat und ein Umbau in ein FTTH-Netz nicht sofort und nicht aufs Mal notwendig ist. Ist diese Aussage noch richtig, vor allem auch die bis zu 20 Mio. Franken?

- Für ImproWare ist es nicht möglich, zu dieser Aussage, aus Ergebnissen einer Studie aus dem Jahre 2008, eine Stellungnahme zu machen. Ebenfalls Th. Metzger kann diese Aussage nicht beurteilen (Kabelverlegung ohne Tiefbau/kostengünstig, mit Tiefbau/kostenintensiv, aktueller Preiszerfall bei Glasfaser und Endgeräten etc., siehe Bemerkungen von S. Gloor, S. 4).

² Gemäss Auskunft upc cablecom, Stand Januar 2015



Seite 7 *Ein Kommissionsmitglied verweist auf die im 2012 angedachten Varianten hin 1. Laufende Investitionen und 2. Vollumfänglicher Umbau des bestehenden in ein Glasfasernetz (ca. 15-20 Mio. Franken).*

- Gemäss S. Gloor ist ein „schleichender“ Investitionsprozess vorzuziehen, um die aktuell leistungsfähige und moderne K-Netz-Infrastruktur weiter zu nutzen, die zukünftigen technologischen Möglichkeiten und Anforderungen zu berücksichtigen und den Austausch in Koaxial- oder wie empfohlen direkt in Glasfaserkabel synergienutzend, zweckdienlich und etappenweise umzusetzen. Bei Neuerschliessungen empfiehlt sich die Glasfaserkabelverlegung. Bei einem Zeithorizont von 20 bis 40 Jahren ist sogar eine Erschliessung über die Mobiltechnologie ins Auge zu fassen.
- Hinzugefügt wird, dass bei der Variante „Verkauf“ der Entscheid der Aktualisierung des Infrastrukturnetzes bei ImproWare liegen wird, bei der Variante „Weiterbetrieb“ die beiden Gemeinden den Entscheid fällen respektive das Risiko tragen werden.
- U. Schöni erläutert, dass in der Vorlage die Abschreibungen, werterhaltenden Investitionen (z.B. Unterhalt), Neuanschlüsse und Reservebildung für die gemäss heutigem Standard ausgebaute K-Netz-Anlage enthalten sind.
- Auf Anfrage bestätigt I. Berweger, dass der jeweilige Gewinn nicht zweckgebunden ist und deshalb nicht direkt ins K-Netz reinvestiert wird. Ertrag und Aufwand inklusive die Abschreibungen und internen Zinsen der Investitionen werden direkt der Jahresrechnung der Gemeinde gutgeschrieben bzw. belastet.

Fragen aus der Sachkommission zuhanden Verwaltung, D. Studer, Rechtsabteilung

Gemäss D. Studer, Fachbereich Recht, welcher zu dieser Frage mit Caspar Zellweger, Rechtsanwalt³, Rücksprache nehmen konnte, muss auch der Einwohnerrat bei seinem Entscheid das öffentliche Beschaffungsrecht berücksichtigen. Die folgenden drei Optionen stehen dem Einwohnerrat zum jetzigen Zeitpunkt zur Wahl:

1. Ausgeschriebene Variante „Weiterbetrieb“

Das Ergebnis des Submissionsverfahrens ist zu beachten. Der Vertrag muss zwingend mit der Firma ImproWare abgeschlossen werden.

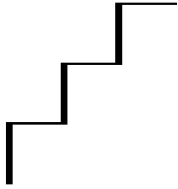
2. Ausgeschriebene Variante „Verkauf“

Das Ergebnis des Submissionsverfahrens ist zu beachten. Der Vertrag muss zwingend mit der Firma ImproWare abgeschlossen werden.

3. Neue Variante, welche sich wesentlich von den beiden ausgeschriebenen Varianten unterscheidet

Der Einwohnerrat kann beide ausgeschriebenen Varianten ablehnen. Als Folge muss die Zuschlagsverfügung widerrufen und eine neue Variante ausgearbeitet werden. Dieser Weg

³ Experte im öffentlichen Beschaffungsrecht (Submissionrecht), vertrat die Gemeinden am Appellationsgericht



ist nur zulässig, wenn eine Variante favorisiert wird, welche sich wesentlich von den bereits ausgeschriebenen Varianten unterscheidet. Diese neue Variante muss dann wieder öffentlich ausgeschrieben werden. Der Vertrag ist anschliessend mit dem Gewinner des neuen Submissionsverfahrens abzuschliessen. Als neue Variante könnte auch die laufende Lösung ausgeschrieben werden, da sich diese wesentlich von den bereits ausgeschriebenen Varianten unterscheidet. Dies bedeutet insbesondere, dass die Gemeinde wie bis anhin für die fachspezifische, organisatorische und administrative Betreuung des gemeinde-eigenen Kommunikationsnetzes in enger Zusammenarbeit mit dem Provider zuständig ist.

Folgende Optionen stehen nicht zur Verfügung:

1. Vergabe einer der beiden ausgeschriebenen Varianten („Weiterbetrieb“ und „Verkauf“) an eine andere Firma als ImproWare.
2. Neuausschreibung ohne wesentliche Änderung zu den bereits ausgeschriebenen Varianten „Weiterbetrieb“ und „Verkauf“.
3. Weiterführung der bisherigen Lösung mit upc cablecom ohne neue öffentliche Ausschreibung.

Fazit: Nichteintreten hat zwingend ein neues Submissionsverfahren zur Folge, wobei die bereits ausgeschriebenen Varianten „Weiterbetrieb“ und „Verkauf“ nicht mehr zur Verfügung stehen.

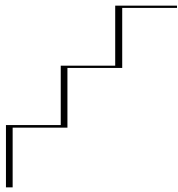
Gemeinde Bettingen

Die Frage, ob eine Trennung der beiden Kabelnetze technisch mach- und vertretbar ist, wurde in den Ausschreibungsunterlagen angesprochen und als unrealistisch bezeichnet. Deshalb stellt sich die Frage, weshalb das heute anders sein sollte und vor allem, ob es zu einem vertretbaren Resultat führen würde. Falls eine solche Trennung jedoch möglich sein sollte, dann wäre es aufgrund der Ausschreibung wohl möglich, dass Riehen sich für die eine Version (z.B. Dienstleistung) und Bettingen für die andere Version (Verkauf) entscheidet. Hingegen ist gemäss C. Zellweger eine Trennung in der Art, dass Riehen beim Bestehenden bleibt und sich nur Bettingen für eine der zwei ausgeschriebenen Versionen entscheidet, als eine mehr oder weniger grundsätzliche Projektänderung zu betrachten, die neu ausgeschrieben werden müsste, und zwar von beiden Gemeinden, da sie ja nicht mehr das Gleiche wünschen.

Verlängerung der Offerte von ImproWare

I. Berweger bestätigt, dass die Offerte von ImproWare bereits auf den 1. Januar 2016 verlängert wurde, d.h. eine weitere Verlängerung auf Januar 2017 muss mit ImproWare neu verhandelt werden. Er macht darauf aufmerksam, dass ein weiteres, längeres Zuwarten und die daraus resultierende Ungewissheit zusätzliche Kundenverluste fürs K-Netz Riehen bewirken dürfte.

D. Studer ergänzt, dass für den Fall, dass ImproWare mit einer weiteren Verlängerung nicht einverstanden ist, das Submissionsverfahren wiederholt werden müsste.



Bemerkung

Die Sachkommission konnte die verbindlichen Offerten nicht einsehen und musste sich mit der Einwohnerratsvorlage Nr. 14-18.022.01 (Entscheid über die Zukunft des K-Netzes Riehen) und deren Beilage, erstellt durch die Verwaltung, zufrieden geben. Gemäss I. Berweger wurden die Verträge noch nicht ausgearbeitet, da unterschiedliche Varianten zum Entscheid vorliegen. Grundlage für die noch auszuarbeitenden Verträge sind die verbindlichen Offerten.

Antrag der Kommission

Zur Einwohnerratsvorlage Nr. 14-18.022.01

Eine Mehrheit der Sachkommission Mobilität und Versorgung (SMV) beantragt dem Einwohnerrat auf die Einwohnerratsvorlage „Entscheid über die Zukunft des Kommunikationsnetzes Riehen“ **nicht einzutreten**.

Sollte diesem Antrag der SMV nicht entsprochen werden, beantragt eine Mehrheit der SMV dem Einwohnerrat das Kabelnetz **zu verkaufen**.

Zum Anzug (Nr. 06-10.543.05) von Monika Kölliker und Kons.

Die Sachkommission beantragt einstimmig den Anzug **stehen zu lassen**.

Riehen, 10. Februar 2015

Sachkommission Mobilität und Versorgung

Felix Wehrli
Präsident