

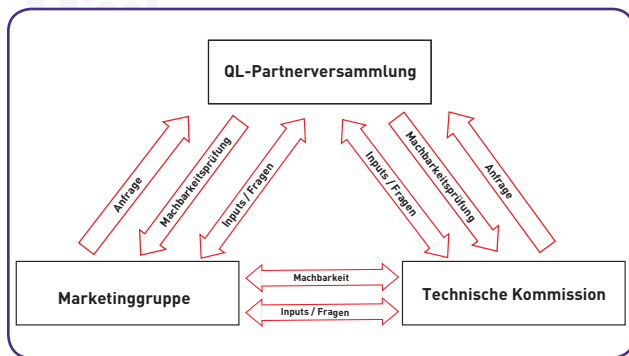
Organisationsreglement der QuickLine-Partnerversammlung

1. Zweck und Ziel der QuickLine-Partnerversammlung

Die QL-Partnerversammlung steuert ergänzend zu den zwischen den Partnern und Finecom gültigen Vereinbarungen in den QL-Vertragswerken das QL-Produkteportfolio gemäss Punkt 5 (Aufgaben und Kompetenzen). Sie dient als Entscheidungsgremium in welche der Marketingausschuss und die Technische Kommission ihre erarbeiteten Vorschläge und Empfehlungen einbringen. Die Partnerversammlung handelt die einzelnen Vorschläge ab, fällt die entsprechenden Entscheide und legt das weitere Vorgehen fest.

2. Lenkung und Kommunikation der einzelnen Gremien

Die folgende Grafik zeigt die Lenkungs- und Kommunikationsmöglichkeiten der einzelnen Gremien untereinander auf:



Anträge: Der Marketingausschuss und die Technische Kommission stellen Anträge an die QL-Partnerversammlung.

Machbarkeitsprüfungen: Die QL-Partnerversammlung kann von beiden Gremien Machbarkeitsabklärungen verlangen. Des Weiteren haben der Marketingausschuss und die Technische Kommission die Möglichkeit, gegenseitig eine Machbarkeitsstudie in Auftrag zu geben.

Inputs/Fragen: Diese können innerhalb aller Gremien gemacht werden.

3. Teilnehmer

Die Mitglieder bestehen aus den jeweiligen Geschäftsführern der einzelnen QL-Partnern. Diese haben das Recht, sich bei Abwesenheit durch einen Stellvertreter (mit Übergabe des Stimmrechtes) vor Ort vertreten zu lassen. Jeder QL-Partner kann mit jeweils einem Gast seines Unternehmens an der Partnerversammlung teilnehmen. Die Finecom wird durch ihre GL-Mitglieder sowie einem Mitarbeiter aus dem Marketing vertreten.

4. Organisation der QuickLine-Partnerversammlung

4.1. Sitzungsrhythmus

Die QL-Partnerversammlung findet in der Regel viermal jährlich statt. Bei aussergewöhnlichen Geschäftsereignissen kann Finecom eine ausserordentliche Sitzung einberufen. Bei zeitkritischen Entscheidungen ist auch ein Zirkulationsbeschluss möglich.

4.2. Sitzungsorganisation

Die Organisation der QL-Partnerversammlung obliegt der Finecom.

Folgende Punkte müssen dafür realisiert werden:

- Organisation der Sitzungsräumlichkeiten
- Sammlung der Vorschläge des Marketingausschusses und Technischen Kommission
- Erstellen der Traktandenliste
 1. Protokoll der letzten Sitzung
 2. Reporting der Aboentwicklung
 3. Marketing-Aktivitäten
 4. Neue Services & Produkte
 5. Inputs & Fragen der QL-Partner (KNU)
 6. Diverses
 7. Nächste Sitzung
- Versenden der Einladungen an die Sitzungsteilnehmer (in der Regel 10 Tage vor der Sitzung)
- Traktanden
- Entscheidungsgrundlagen (Dokumentationen)

4.3. Sitzungsführung

Die Sitzungsführung untersteht dem CEO der Finecom bzw. dessen Stellvertreter.

Die Finecom ist verantwortlich, dass an jeder Sitzung ein Protokoll verfasst und dieses spätestens 2 Wochen nach der Sitzung allen Geschäftsführern zugesendet wird.

4.4. Umsetzung der Entscheide

Alle Entscheide benötigen eine entsprechende Mehrheit. Die Mehrheiten werden im Kapitel 6.2 dargestellt. Für die termingerechte Umsetzung der getroffenen Entscheide im eigenen Unternehmen (falls für das Mitglied zumutbar) ist jedes einzelne Mitglied selber verantwortlich.

4.5. Diskretionspflicht

Die Mitglieder sind grundsätzlich über alle Angelegenheiten und Beschlüsse zur Verschwiegenheit verpflichtet. Die Protokolle und Entscheidungsgrundlagen der Partnerversammlung sind vertraulich zu behandeln. Die Partnerversammlung entscheidet darüber, welche Informationen welchen Anspruchsgruppen gezielt weitergeleitet werden dürfen.



5. Aufgaben & Kompetenzen

Die Partnerversammlung dient in erster Linie als Informations- und Entscheidungsplattform.

Zu den Hauptaufgaben gehören:

- Definition der Rahmenbedingungen des Marketingausschusses und Technischen Kommission
- Aufgaben
- Kompetenzen
- Verantwortungen
- Wahl der Mitglieder des Marketingausschusses
- Marketingentscheide
- Gestaltung der bestehenden Produktpalette
- Preisgestaltung
- Marketingmassnahmen
- Zieldefinition
- Budgetverabschiedung
- Investitionsentscheide

Die Partnerversammlung regelt und entscheidet über die oben angeführten Aufgaben

6. Stimmrecht und Mehrheiten

6.1. Definition des Stimmrechtsschlüssels

Der Stimmrechtsschlüssel der Partnerversammlung wird anhand zweier Kriterien (Anzahl QL-Partner bzw. Netzgrösse) definiert. Die Finecom erhält als Dienstleister einen fixen Stimmanteil von 10%.

1. Gewichtung 45% Anzahl der QL-Partner
(45% / Anzahl Kabelnetzunternehmen = Prozentzahl für Internet/Telefonie
bzw. 45% / Anzahl Kabelnetzunternehmen = Prozentzahl für DTV)
2. Gewichtung 45% Netzgrösse
(potentielle Anschlüsse Internet/Telefonie:
Total Anzahl Haushalte bzw. Total Anzahl Haushalte für Digital TV)

Der vorerwähnte Mechanismus wird ebenfalls auf neue Partner angewendet.

6.2. Der Stimmrechtsanteile der einzelnen Partner

Die aktuellen Stimmrechtsanteile der einzelnen QL-Mitglieder gehen aus dem Anhang 1 hervor.

6.3. Mehrheiten bei Abstimmungen

Zur Realisierung eines Entscheides bedarf es immer einer Mehrheit. Diese ergibt sich aus der Stimmrechtsauszählung der anwesenden QL-Mitglieder. Mehrheiten variieren je nach den zu entscheidenden Geschäften.

Sie setzen sich wie folgt zusammen:

- Anpassung der QL-Reglemente: > 80%
- Wahl der Mitglieder des Marketingausschusses: > 66%²
- Verabschiedung & Finanzierung des Marketingjahresbudget: > 66%²
- Einführung neuer Produkte/Preise > 66%²
- Marketingmassnahmen und Promotionen > 66%²
- Investitionsentscheide in die Erhaltung und Erweiterung der Infrastruktur (z.B. UBR): > 66%²

Jedes QL-Mitglied hat lediglich dann ein Stimmrecht, wenn er das Produkt, über welches ein Entscheid getroffen wird, bereits in seinem Angebot anbietet oder dies innerhalb der nächsten 6 Monate einführen wird.

Das Reglement wurde in dieser Form an der QuickLine-Partnerversammlung vom 25. Juni 2008 einstimmig verabschiedet.

