

Protokoll Quickline Partnerversammlung



Sitzungsleitung	Nicolas Perrenoud	Sitzungsdatum	30.10.2014	Sitzungszeit	13.30 – 19.00
Protokoll	Jacqueline Blaser	Protokolldatum	17.11.2014		
Sitzungsort	Residenz au Lac, Biel	Dateiname	14-10-30_QL PV_protokoll		

Anwesend	Vorname, Name	Kürzel	KNU	Kürzel
	Peter Lanz	PLa	EBL Telecom Media AG	EBL
	Thomas Seiderer	TSe	Energie Belp AG	Belp
	Renato Mantese	RMa	Energie Seeland AG	ESAG
	Fritz Aeschbacher	FAe	Energie Wasser Aarberg AG	EWA
	Bruno Bühlmann	BBü	EWS Energie AG	EWS
	Cédric Willi (i.V. M.Maron)	CWi	Flims Electric	Flims
	Kurt Hohler	KHo	GA Grenchen AG	GAG
	Hans-Jörg Köchli	HKö	GA Region H'buchsee AG	GARH
	Marcel Eheim	MEh	GA Weissenstein GmbH	GAW
	Fabian Künzi (i.V. A.Schneider)	FKü	Gemeindebetriebe Muri	GBM
	Roger Kälin	RKä	ggsnet schwängimatt	GGs
	Pascal Bolliger (i.V. G.Schmid)	PBo	interGGA	IGA
	Markus Felber (i.V. C.Bircher)	MFe	KF Nidwalden AG	KFN
	Marcel Stalder	MSt	Localnet AG	LOC
	M. Grossenbacher (i.V. H.Beer)	HBe	Renet AG	RENET
	Stefan Nieland	SNi	Wasserwerke Zug AG	WWZ
	Roy Simmonds	RSi	Quickline Holding AG	QLHAG
	Mark Thommen	MTh	Quickline Business AG	QLBAG
	Nicolas Perrenoud	NPe	Quickline AG	QLAG
	Frédéric Goetschmann	FGö	Quickline AG	QLAG
	Nick Gast	NGa	Quickline AG	QLAG
	Remond Krebs	RKr	Quickline AG	QLAG
	Patrick Kocher	PKo	Quickline AG	QLAG
	Marc Loosli	MLo	Quickline AG	QLAG

Entschuldigt	Vorname, Name	Kürzel	KNU	Kürzel
	Günter Seewer	GSe	Valaiscom AG	VAG

Verteiler	Quickline Verbund Kader
------------------	--------------------------------

Die Präsentation „QL PV 30.10.14 inklusive diverser Beilagen" wurde vorgängig versendet.
Die aktualisierte Version der Präsentation ist Bestandteil dieses Protokolls. Informationsfolien werden an der Sitzung nicht ausführlich diskutiert, es sei denn es gibt Fragen oder Gegenanträge.

	(E) Entscheid, (P) Pendeuz, (I) Info	wer / wann
0.	Organisation	
	Die vorgängige Infosession wurde heute das erste Mal durchgeführt. Dieses Format wird auch nächstes Mal wieder angeboten und hilft für ein besseres Verständnis der Themen.	
1.	Protokoll	
(I)	Keine Bemerkungen. Das Protokoll wird verdankt.	
2.	Reporting der Kundenentwicklungen	
(I)	FGö präsentiert die Kundenentwicklungen. Details siehe Folienpräsentation. <ul style="list-style-type: none"> • Internet-Aufschaltungen leicht über Vorjahreswerten • Organisches Internet-Wachstum unter Vorjahr (-21%) • Internet-Penetration steigt im 2014 um 1.7% (VJ +1.1%) auf ø 36.8% • Telefonie Wachstumsschub dank Swissflat, dennoch unter Vorjahr (-26%) 	

(I)	<ul style="list-style-type: none"> • Telefonie: Stagnierende Penetration (+0.1%) bei \emptyset 60.8% • Verte!: Wachstum über Vorjahr, aber anhaltender Wachstumsrückgang seit Jahresbeginn • Verte!:Steigerung der Penetration um 1.2% auf \emptyset 6.6% • Internet-Wachstum getrieben durch neuer Partner • Swissflat mit Kundenwachstum aber ARPU-Rückgang <p><u>Swiss Flat Analyse</u> Details siehe Folienpräsentation. KNU erhält Flat-Anteil von 14.16, wobei das effektive Nutzerverhalten einen Flat-Anteil von \emptyset 13.34 rechtfertigen würde. Nutzerverhalten leicht unter den Erwartungen. Es ist keine Anpassung nötig. NPO: Kompliment ans PM, welche gute Annahmen getroffen hat.</p>	
3.	Services & Produkte	
3.1	Redesign 2015	
(I)	<p>PKo informiert über den bisherigen Prozess. Nach dem Entscheid der letzten PV haben zwei FTTH-Workshops stattgefunden. Anschliessend wurde das Thema nochmals sehr ausführlich im Mark.Ausschuss diskutiert und führte zu neuen Kompromiss-Vorschlägen, welche von der ursprünglichen Strategie stark abweichen.</p> <p>(I) Aufbau und Strategie HFC und FTTH-Portfolio wie ursprünglich geplant, siehe Folienpräsentation.</p> <p>(I) <u>Neue Erkenntnisse aus dem Marketing-Ausschuss vom 16.10.2014:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • KNUs welche zugunsten von FTTH die HFC-Infrastruktur zurückbauen, verlangen im Migrationsfall ein identisches Produktangebot wie heute (bestehender GA, GA Kosten und Einzelprodukte). • Einige KNUs haben Netzkooperationen mit einer Laufzeit von Jahrzehnten abgeschlossen und dürfen gem. diesen Verträgen die GA Kosten nicht erhöhen, egal welche Physik (HFC oder FTTH) dahinter ist. <p><u>Details zur neuen Portfoliostruktur FTTH siehe Folien 21-25.</u></p> <p><u>Diskussion FTTH Portfolio</u> MEh: Stellt zwei Anträge: RFOverlay ist notwendig. Im GA-Ausnahmefall soll anstelle der Modification "freeze" durch KNUs manuelle Änderungen gemacht werden können. NPe: Kann diesen Anträgen zustimmen. HKö: Flexibilität in der Produktpalette soll beibehalten werden. PKo: Dies ist sichergestellt, indem in den jeweiligen Kombis einzelne Produkte exkludiert werden können.</p> <p>(E)</p> <p><u>Diskussion FTTH Start</u> NPe: Die vorliegende Kompromisslösung nimmt Rücksicht auf KNU-Bedürfnisse. Er findet es aber schade, dass es nicht mehr der ursprünglichen Strategie "Portfoliostruktur vereinfachen" entspricht. Stellt die Frage in den Raum, ob FTTH Start überhaupt von Anfang an eingeführt werden soll? MEh: Könnte mit diesem Vorschlag gut leben. Anstelle FTTH Start den GA verrechnen und Symmetrie weglassen. RMa: Bei FTTH braucht es mindestens 25.—für FTTH-Anschluss. Rechnet sich sonst nicht. Begrüsst FTTH Start als Basis für Einzelprodukte, sieht Asymmetrie nicht für FTTH. HKö: GA-Kosten gehören in die Netzpartner-Hoheit, sollte nicht angetastet werden. MGr: Steht eigentlich hinter FTTH Start, sieht die Kompromisslösung aber einfacher in der Umsetzung und Diskussion mit den Netzpartnern.</p>	

Abstimmung Produktstruktur FTTH und FTTH Start

Antrag a) gemäss Vorschlag Folien.

Antrag b)

- Einführung FTTH Start erst zu einem späteren Zeitpunkt (zusammen mit "QL Basic"). So würden wir mindestens vier Monate gewinnen um die Prozesse zu definieren.
- Abbildung FTTH wie HFC (Internet only nicht symmetrisch).
- Nur Kombis haben symmetrische BB und 25.— GA inkludiert.

(E) Der Antrag b) wird einstimmig angenommen.

Portfoliostruktur Kombis (HFC)

(I) Kombi-Details siehe Folienpräsentation. Anpassung ggü. PV vom August 2014 sind rot markiert.

(P) SNI: Replay 7 Tage für alle 130 FtA oder für alle 250 Sender (inkl. Pay)?
Wird abgeklärt.

PKo / asap

(I) Pricing Kombi-Produkte

Quickline TV ist ein Neukunden- und Wachstums Case.

Neue Kombis für Neukundengewinnung alle mit QL-Vision und attraktiver Leistung.

Details zu den Gedanken siehe Folienpräsentation.

Details zu den Endkundenpreisen siehe Folienpräsentation.

Der Marketingausschuss regt 5er und 10er Preise an. (60 / 85 / 105 / 130 etc.).

Die QLAG präferiert die 9er und 4er Preise.

SNI: Ist Befürworter der runden Preise, das Aufrunden in der Vergangenheit hat sich bewährt.

Abstimmung Kombi-Preise

Runde Preise (rot)

Dafür: Alle Partner ausser Localnet (wäre für Variante 4/9).

Enthaltungen: keine

(E) Entscheid: Die runden (roten) Preise werden eingeführt:

HFC: K1 (CHF 60), K2 (CHF 85), K3 (CHF 105), K4 (CHF 130)

FTTH: K1 (CHF 85), K2 (CHF 110), K3 (CHF 130), K4 (CHF 155)

Pricing Internet-Produkte

(I) Der Marketingausschuss regt an den Preis des Internet 200 bei CHF 90 zu belassen.

Die QLAG präferiert CHF 80 (15er Schritte) zur Ankurbelung des Absatzes der höheren Bandbreiten. Da Swisscom die Internet Produkte nur noch via Kombis anbietet, stellt ein preislich sehr attraktives QL Internetportfolio für uns eine grosse Chance dar.

SNI: Findet es unnötig, den DB zu schmälern.

Abstimmung Internet-Preise

CHF 35 / 50 / 65 / 90 (wie bisher)

Dafür: Alle Partner ausser QLAG

Enthaltungen: keine

(E) Entscheid: Die Preisabstufung 35/50/65/90 wird beibehalten.

(I)	<u>Kombi Kostenteiler</u> FGö erläutert die Überlegungen. Details siehe Folien.	
(I)	<u>Diskussion</u> FAe: Werden alle Vision-Boxen durch KNUs getragen, auch die Migrationen? NPe: Im aktuellen Geschäftsmodell ist das so vorgesehen. MEh: Hat den Vergleich mit der heutigen Produktpalette gemacht und ist auf 3 Franken weniger zuzüglich Boxen gekommen. Der DB würde stark geschmälert. Ist nicht Befürworter dieses Vorschlags. FGö: Der 1:1-Vergleich hinkt, da AiO Light und Bronze nicht mehr mitspielen. NPe: Unsere Annahmen basieren auf einer 3-jährigen Lebensdauer der Box. Dies ist entscheidend in der Kalkulation. KHo: Ist die Box 4K uhd-tauglich? MLo: Die erste Version nicht. MSta: Warum überhaupt eine Veränderung des Verte!-Geschäftsmodells? NPe: Erstens weil Verte! ein Experiment war ausserhalb des regulären Geschäftsmodells. Zweitens hat QLAG nicht genügend finanzielle Mittel, um alle Boxen vorzufinanzieren. RSi: Wir brauchen ein Argument gegenüber Swisscom TV. Das neue Quickline TV wird das Überleben vom Quickline-Verbund sichern. Wir sind nicht auf einem Basar, das Verhandeln von ein paar Franken pro Box ist keine Option. Die Berechnungen der QLAG sind sauber durchkalkuliert. SNI: Sieht die Seite der QLAG. Es gibt verschiedene Szenarien und Annahmen. Trotzdem ist es fair, auch das Neukunden-Szenario und die Aufwände für den Boxenaustausch mitzuberechnen. BBü: Warum muss das Geschäftsmodell heute verabschiedet werden? NPe: Nicht zuletzt wegen den anstehenden Budget-Prozessen.	
(P)	<u>Weiteres Vorgehen</u> M.Eheim, S.Nieland, R.Kälin, R.Mantese werden eingeladen, in einem separaten Workshop mit QLAG (Finance und PM) die Berechnungen und Szenarien im Detail anzuschauen.	PKo / asap
(E)	Anschliessend wird ein 1-seitiges Memo verfasst mit dem finalen Geschäftsmodell. Über dieses wird nicht mehr weiter abgestimmt.	
(I)	BBü: Penetrationsabhängiger Umsatzteiler auf QLVision? Um QLVision zu pushen, wird ab Einführung des Redesign 2015 ein penetrationsabhängiger Umsatzteiler definiert. QL-Partner, welche den QLVision-Verkauf fördern, werden somit mit einem höheren Umsatzteiler auf dem QLVision-Abo belohnt. Dies als Vorabinformation – Details zur erweiterten Umsatzbeteiligung folgen.	
(E)	<u>Abstimmung Aktivierungsgebühr</u> Aktivierungsgebühr von CHF 79 für Setup inkl. Portierung . Der Vorschlag wird einstimmig angenommen.	
(E/P)	<u>Migrationszenario und Promotionen</u> werden an der Dezember PV vorgestellt.	PKo / PV Dez.
3.2	Analoge Senderabschaltung	
(I)	PKo informiert über die Ausgangslage. Ursprünglich war geplant, ATV Ende April 15 gemeinsam abzuschalten. Durch die Verschiebung der Vision-Einführung hat QLAG ein neues Datum Ende Oktober vorgeschlagen. Aufgrund der Diskussion im Mark.Ausschuss wurde eine Umfrage bei den Partnern gemacht.	
(I)	<u>Umfrageresultate:</u> 7 Partner werden nicht zum Termin Oktober umschalten. 4 Partner wollen mit Vorbehalt mitmachen.	

<p>(I)</p> <p>(I)</p> <p>(E)</p> <p>(P)</p> <p>(E)</p> <p>(P)</p>	<p>Details zu den Projektzielen und den geplanten Kosten und Komm.Massnahmen siehe Folienpräsentation.</p> <p><u>Diskussion</u> RSi: upc cablecom hat in der Zentralschweiz ATV abgeschaltet, ohne grosse Welle. KHo: Haben nur noch 10 analoge Sender, überlegen sich, ATV zusammen mit GAW im Januar abzuschalten. RKä: Haben auch nur noch 10 analoge Sender, welche sie baldmöglichst abschalten wollen. Ohne Begleitkommunikation. Brauchen keine zentrale Aktion. NPe: Für QLAG sind solche Infos relevant hinsichtlich Boxeneinkauf. SNi: Nov.-Datum wäre für WWZ okay. Sie arbeiten jetzt bereits darauf hin und versuchen, möglichst viele Kunden jetzt schon zu switchen. FAe: Haben bereits abgeschaltet. Weist die Partner darauf hin, dass der Aufwand nicht unterschätzt werden darf. MGr: Renet, GARH, Localnet möchten am Termin 27. April festhalten.</p> <p><u>Abstimmung: Wer hat ein Bedürfnis nach zentraler Kommunikationsplanung?</u> Kein Partner.</p> <p>Es wird entschieden, als einzige Massnahmen einen Infolyer und die Website go4hd.ch umzusetzen.</p> <p>Analoge Laufschriften sind ein gutes Instrument. Darum muss sich jeder KNU selber kümmern.</p> <p>Es wird entschieden, dass im Verbund, folgende 3 Abschalttermine in Frage kommen: 20. Januar / 27. April / anf. Nov. (nach Zuger Messe).</p> <p>Mittels Umfrage sollen sich die Partner committen für eines dieser drei Daten.</p>	<p></p> <p>PM/KOM-Team</p> <p>KNUs</p> <p></p> <p>PKo @ KNUs</p>
<p>3.3</p>	<p>Veredelung Grundanschluss</p>	<p></p>
<p>(I)</p> <p>(E)</p>	<p>PKo informiert über die Ausgangslage und die Projektziele: QLAG hat von der PV den Auftrag erhalten, ein Tripleplay-Produkt als attraktives "Teaser-Produkt" auf HFC zur Kundengewinnung zu erarbeiten. Vorschlag Produktdesign und Business Rules siehe Folienpräsentation.</p> <p><u>Quickline Basic</u> (Arbeitsname) enthält:</p> <ul style="list-style-type: none"> • TV Grundangebot mit 130 Sendern • Internet 2.0 Mbit/s Down und 0.2 Mbit/s Up • Festnetzanschluss mit eigenem Tarifplan • Mobil-TV <p>Es soll für CHF 29.90 inkl. GA angeboten werden.</p> <p>Im Januar soll das Produkt als "Pilot" im Netz Münchenbuchsee angeboten werden. Pilotziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ermittlung geeigneter Business Rules • Entwicklung optimaler Vermarktungs-Strategien • Überprüfung der Markt-Akzeptanz des Produkts <p>Die Ergebnisse sollen im Mai an MA und PV vorgelegt werden, sodass dann über die verbundsweite Einführung abgestimmt werden kann.</p> <p><u>Abstimmung</u> Antrag Pilot-Einführung "Quickline Basic" gemäss Vorschlag. 1 Enthaltung (GAW), die restlichen Partner stimmen dem Vorschlag zu.</p>	<p></p>

3.4	Anpassung MVD	
(I)	Wir wollen uns als fairsten Telekomanbieter der Schweiz positionieren. Nebst der Abschaffung der Mindestvertragsdauer per 10.11.2014 wollen wir soweit möglich auf Fair Use-Regeln verzichten. Ausgenommen Missbrauch sowie sämtliche Mobile-Produkte bis zum Mobile Redesign 2015. Gegenüber den vorgängig verteilten Folien gab es noch eine Anpassung im Bereich AGB Festnetz-Telefonie. Finale Version siehe Folienpräsentation, Änderungen sind rot markiert.	
(I)	<u>AGB Festnetz Telefonie</u> Wegfall der «Fair Use» Klausel bei Festnetz. Die bestehende Formulierung über den Missbrauch wird beibehalten.	
(I)	<u>AGB Internet</u> Wegfall der «Fair Use» Klausel im Internet. Diese wurde in der Vergangenheit nie angewendet und ist nicht mehr zeitgemäss. <u>Diskussion</u> SNI: Wie behandeln wir extreme Fälle? RKr: Das Gespräch mit den Kunden suchen. TSe: Bei Internet nebst PC noch WLAN erwähnen. Gibt immer wieder zu Diskussionen Anlass. Wird aufgenommen.	
(P)	<u>Antrag</u> <ul style="list-style-type: none"> • Die «Fair Use» Regelung bei der Festnetztelefonie wird gelöscht. • Die «Fair Use» Regelung bei Internet wird gelöscht. • Erarbeitung einer einheitlichen Vorgehensweise mit Vorlagen für die Kundenkommunikation durch QLAG. 	PKO / asap
(E)	<u>Abstimmung</u> Die Anträge werden einstimmig wie vorgeschlagen angenommen.	
(I)	Kommunikative Begleitung (Kampagne, PR) siehe Beilage-Folien.	
4.	Planung und strategische Fragestellungen	
4.1	Bandbreitenentwicklung und Netzausbau	
(I)	RKr informiert über die Situation Infrastruktur. Details siehe Folienpräsi. Bis anhin hatten wir einen grossen Wettbewerbsvorteil mit dem Koaxialkabel auf unserer Seite. Die Swisscom baut in grossen Schritten FTTx und kommt so immer näher zum Kunden. Wenn QL den Netzausbau nicht proaktiv vorantreibt wird die Swisscom bereits 2016 aus dem heutigen Wettbewerbsnachteil (Kupfer versus Koaxialkabel) einen Wettbewerbsvorteil erzielen.	
(P)	RKr hat noch nicht von allen Partnern eine Rückmeldung erhalten und weist darauf hin, dass es zwingend erforderlich ist, dass alle Partner die erforderlichen Netzausbauten machen.	Partner @ RKr
(I)	Wichtig, DOCSIS 3.1 <ul style="list-style-type: none"> • beinhaltet einen Technologiewechsel und <u>bedingt</u> auch einen Tausch des Modems • wird bei der Aktivierung im Jahr 2016 nicht automatisch flächendeckend ausgerollt, sondern punktuell dort wo sinnvoll (hohe INT-Abo's). • bedingt bei der Aktivierung im Jahr 2016 <u>keine</u> Erweiterung des Spektrums im Down- und Uplink. Somit wird weder eine Abschaltung des Analog Radios noch eine Anpassung der Hausinstallation erforderlich sein. • Bedingt eine Spektrumserweiterung ab 2017 zur Unterstützung der INT-Abo Roadmap. Das Top INT-Abo 800/80 kann ausschliesslich mit einer 	

	<p>Spektrumserweiterung im Uplink erreicht werden.</p> <ul style="list-style-type: none"> Die Spektrumerweiterung ist für QL-Partner zwingend, welche diese Top INT-Abos nicht in vernünftiger Zeit mit einer FTTH-Lösung sicherstellen können. <p>(I) <u>Frage/Diskussion</u> NPe: QLAG sieht höhere Bandbreiten und somit der Netzausbau als marktrelevant. Wie schätzen die QL-Partner die BB-Entwicklung ein? Müssen wir nächstes Jahr investieren?</p> <p>HKö: Setzen voll auf FTTx-Umbau in den nächsten 5-6 Jahren und werden viel Geld dafür investieren. Sieht aber auch Investitionen ins HF-Netz als notwendig. MEh: Unbedingt investieren, sodass wir mit SC Schritt halten können. BBü: Margen sinken und obere Bandbreiten entsprechen nur einem kleinen Kundensegment. Müssen wir das Netz so ausbauen? NPe: Der BB-Bedarf verdoppelt sich alle 10-12 Monate. Wir müssen auch bei den kleineren BB nachrüsten. Aber primär werden wir ein Positionierungsproblem haben, wenn wir nicht mit der Konkurrenz mithalten. BBü: Gibt es Alternativen für diese 10%? RKr: Nein, analog einer Autobahn müssen wir diese auf die schnellsten Fahrzeuge ausrichten. KHo: Unterstützt Investitionen. FKü: Relevant für die Netzbelastung ist vor allem auch die Entwicklung im unteren BB-Bereich.</p> <p>(P) RKr: Diese Pendezenz hat er aus der TK mitgenommen und wird eine Matrix erarbeiten.</p> <p>(I) <u>QL-Empfehlung</u> QL-Partner mit HFC Access-Netz ohne FTTH-Rollout</p> <ul style="list-style-type: none"> Access-Netz muss für DOCSIS 3.1 ausgebaut werden (inkl. Erweiterung des Spektrums im Down- und Uplink) Alle Kunden können mit allen QL-Produkten bedient werden <p>QL-Partner mit HFC Access-Netz und FTTH-Rollout</p> <ul style="list-style-type: none"> HFC Access-Netz, welches innerhalb 12 Monate ab Start DOCSIS 3.1 (2016) auf FTTH umgebaut wird, muss nicht für DOCSIS 3.1 ausgebaut werden HFC Access-Netz, welches nicht innerhalb 12 Monate ab Start DOCSIS 3.1 (2016) auf FTTH umgebaut wird, muss für DOCSIS 3.1 ausgebaut werden HFC Access-Netz, welches nicht innerhalb 24 Monate ab Start DOCSIS 3.1 (2016) auf FTTH umgebaut wird, muss für DOCSIS 3.1 ausgebaut werden (inkl. Erweiterung des Spektrums im Down- und Uplink) <p>(I) <u>Ergänzung aus QL-TK Oktober 2014</u></p> <ul style="list-style-type: none"> QL Empfehlung wird grundsätzlich unterstützt Auch mit diesem Szenario können nicht alle QL-Produkte zeitgerecht auf allen Netzen angeboten werden. Deshalb wird empfohlen ein entsprechender Produkthinweis anzufügen. <p>(I) Einfluss auf zukünftige Produktentwicklungen siehe Folienpräsentation.</p> <p><u>Antrag/Abstimmung Access-Netz Entwicklung im QL-Verbund</u> Details siehe Folienpräsentation.</p> <p>(E) Die Mitglieder der PV teilen mehrheitlich die Einschätzung der QLAG in Bezug der Bandbreitenentwicklung und wollen auch zukünftig bezüglich Infrastruktur pro-aktiv investieren. Es wird entschieden, den Strategie-Entscheid und die Roadmap gemäss vorgeschlagenen Grundsätzen weiter zu verfolgen.</p>	<p>R.Krebs</p>
--	--	----------------

4.2	Teleclub	
(I)	<p>NPe informiert über Stand Weko-Situation: Parallel zur Untersuchung haben upc, QL und sasag eine superprovisorische Verfügung eingereicht. Diese wurde vom Weko abgelehnt. Seit 1 Jahr sind wir damit vor Bundesverwaltungsgericht. Diese haben nun ebenfalls abgelehnt.</p> <p>Seit zwei Jahren rund 25 Einsprachen. Swisscom fährt eine klare Verzögerungstaktik. Wir gehen heute davon aus, dass wir frühestens im Frühling 2015 einen Entscheid erhalten, der ev. sogar positiv für die Kabelbranche ausfallen könnte.</p> <p>Diesen Entscheid wird jedoch SC wieder angefochten und somit wird ein rechtsgültiger Entscheid weitere 1-2 Jahre hinausgezögert. D.h. wir werden die nächsten 12-24 Monate keinen Live-Content haben.</p> <p>Da jedoch für das Jahr 2016 bereits die nächsten Vergaben der Live-Sport-Rechte (Fussball und anschliessend Eishockey) anstehen, ist die Teilnahme der Kabelnetzbranche an dieser Vergabe aus heutiger Sicht der einzige realistische Weg die aktuelle Situation zu verändern.</p> <p>Dies wiederum bedingt jedoch, dass die Kabelnetzbranche sich rechtzeitig (im Jahr 2015) und pro-aktiv formiert und ein erfolgsversprechendes Angebot für diese Rechte erarbeitet.</p> <p>Dabei verfolgt der Swisstable-Vorstand aktuell die Strategie die Exklusivität aufzulösen und ein Angebot für nicht exklusive Rechte vorzubereiten.</p> <p>Nun stellt sich für alle KNU's und somit speziell auch für den Quickline-Verbund die Frage, ob und wieviel man bereits ist für diese Rechte zu investieren. Dabei kann man davon ausgehen, dass Rechte (inkl. Produktion) aktuell rund CHF 40-50 Mio. bzw. rund CHF 1.70/Mte. Grundanschluss-Haushalt für Fussball/Eishockey) kosten. Unter der Annahme, dass bei einer nicht exklusiven Vergabe der Rechte die Kosten etwas höher als die Hälfte der heutigen Situation wären, müsste die Kabelnetzbranche wohl einen Betrag von jährlich rund CHF 30 Mio. investieren.</p>	
(P)	<u>Die Partner erhalten den Auftrag auf die Dez.PV sich zu überlegen, wie hoch die Zahlungsbereitschaft für diesen Live-Content wäre? Dabei kann von einer Basis von rund CHF 1-2 pro Haushalt/Mte. ausgegangen werden.</u>	Alle Partner
(I)	<p><u>Situation Aufschaltung HD-Signal Teleclub im QL-Verbund</u> Aus Sicht der QL AG hat sich die Situation trotz Entscheid UPC Cablecom für Quickline nicht verändert. Somit drängt sich bis zum WEKO-Entscheid keine Neuaufnahme der Gespräche mit Teleclub auf.</p> <p><u>Diskussion</u> MEh: Würde Weko-Entscheid Frühjahr abwarten. Dann Kontakt suchen, um TC auf neuer Plattform (Vision) anbieten zu können. SNI: WWZ hat heute Sonderrecht mit TC und hat den Wunsch, dies auch auf Vision anbieten zu können.</p> <p><u>Entscheid:</u> Der QL-Verbund wartet den WEKO-Entscheid im 2015 ab und entscheidet danach über die Wiederaufnahme der Gespräche mit Teleclub.</p>	
5.	Anträge / Inputs aus dem Marketing-Ausschuss	
5.4	QL Internet Holiday	
(I)	<p>Flims Electric hat einen Antrag gestellt, das Internet Holiday-Abo aufzuwerten. Der Mark.Ausschuss unterstützt diesen Antrag.</p> <p>Abo Heute: Grundgebühr CHF 5.--, Geschwindigkeit 5/0.5, Verrechnung Volumen 0.35/MB - Kosten max. CHF 35.00</p>	

(E)	Vorschlag neu: Grundgebühr CHF 5.--, Geschwindigkeit 10/1, Verrechnung Volumen 0.14/MB - Kosten max. CHF 35.00 <u>Abstimmung</u> Der Antrag wird einstimmig angenommen.	
5.5	Mobile Redesign 2015	
(I)	PKo informiert über eine Änderung in der Terminplanung: Die Einführung Mobile Redesign ist neu per Februar 2015 geplant.	
	Kommunikationsplanung "Vision" sowie Push/Pull-Massnahmen Q4 2014	
	Wurde in den Beilagefolien zur Info versendet.	
6.	Anträge / Inputs aus der Techn. Kommission	
(I)	Der Antrag "Bandbreitenentwicklung und Netzausbau" wurde im Traktandum 4. Planung und strategische Fragestellung behandelt. Es liegen keine weiteren Anträge/Inputs vor.	
7.	Anträge / Inputs aus der Tools- und Prozesse-Gruppe	
	Es liegen keine Anträge/Inputs vor.	
8.	Anträge / Inputs und Fragen der Quickline-Partner	
	Es liegen keine Anträge/Inputs vor.	
9.	Diverses	
9.1	Quickline Online Plattformen	
(I)	Heute haben wir verschiedene Plattformen und die Endkunden verschiedene Logins. QLAG entwickelt ein übergeordnetes "Portal" (Quickline myWorld) mit einem einheitlichen Design und vereinfachter Benutzerführung. Die verschiedenen Applikationen sollen mit einheitlichem Login zugänglich gemacht werden.	
10.	Termine	
(I)	Die nächste PV findet am 11. Dezember 2014 statt. <u>Mit anschliessendem Apéro!</u>	
	Termine PV 2015	
	<ul style="list-style-type: none"> • Di, 10. Februar 2015, 13.30 - 17.30h <u>mit anschl. Essen im Palace, Biel</u> • Do, 16. April 2015, 13.30 - 17.30h • Do, 18. Juni 2015, 13.30 - 17.30h • Do, 27. August 2015, 13.30 - 17.30h • Do, 15. Oktober 2015, 13.30 - 17.30h • Do, 10. Dezember 2015, 13.30 - 17.30h <u>mit anschl. Apéro</u> 	

30.10.2014 | Quickline Partnerversammlung

Quickline Partnerversammlung

30.10.2014

Residenz au Lac, Biel

Entschuldigt: Martin Maron Flims; Günter Seewer Valaiscom; Andre Schneider GBM;
Hans Beer RENET

1. Protokoll

2. Reporting der Kundenentwicklungen

3. Services und Produkte

- 3.1 Redesign 2015 (E)
- 3.2 Analoge Senderabschaltung (E)
- 3.3 Pilot Veredelung Grundanschluss (E)
- 3.4 Anpassung MVD (E)

4. Planung und strategische Fragestellungen

- 4.1 Bandbreitenentwicklung (I)
- 4.2 Teleclub (I)

5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss

- 5.1 Kommunikationsplan Fair / MVD (Beilage) (I)
- 5.2 Kommunikationsplan "Vision« (Beilage) (I)
- 5.3 Push & Pull Massnahmen Q4 2014 (Beilage) (I)
- 5.4 QL Internet Holiday (E)
- 5.5 Info Mobile Redesign 2015 (I)

6. Anträge / Inputs aus der Techn. Kommission

7. Anträge / Inputs aus der Tools-&Prozessgruppe

8. Anträge / Inputs der Quickline-Partner

9. Diverses

- 9.1 Quickline Online "Plattformen" (I)

10. Termine 2015

(E)





Genehmigung des Protokolls der PV vom 28.08.2014

Entscheide	Ja	Nein
Genehmigung: <i>Die Partnernversammlung genehmigt das Protokoll vom 28.08.2014</i>	✓	
Anpassungen: <i>Keine</i>	✓	

1. Protokoll

2. Reporting der Kundenentwicklungen

3. Services und Produkte

- 3.1 Redesign 2015 (E)
- 3.2 Analoge Senderabschaltung (E)
- 3.3 Pilot Veredelung Grundanschluss (E)
- 3.4 Anpassung MVD (E)

4. Planung und strategische Fragestellungen

- 4.1 Bandbreitenentwicklung (I)
- 4.2 Teleclub (I)

5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss

- 5.1 Kommunikationsplan Fair / MVD (Beilage) (I)
- 5.2 Kommunikationsplan "Vision« (Beilage) (I)
- 5.3 Push & Pull Massnahmen Q4 2014 (Beilage) (I)
- 5.4 QL Internet Holiday (E)
- 5.5 Info Mobile Redesign 2015 (I)

6. Anträge / Inputs aus der Techn. Kommission

7. Anträge / Inputs aus der Tools-&Prozessgruppe

8. Anträge / Inputs der Quickline-Partner

9. Diverses

- 9.1 Quickline Online "Plattformen" (I)

10. Termine 2015

(E)



Kundenbestand per September

Kundenbestandsvergleich ACT vs. BGT

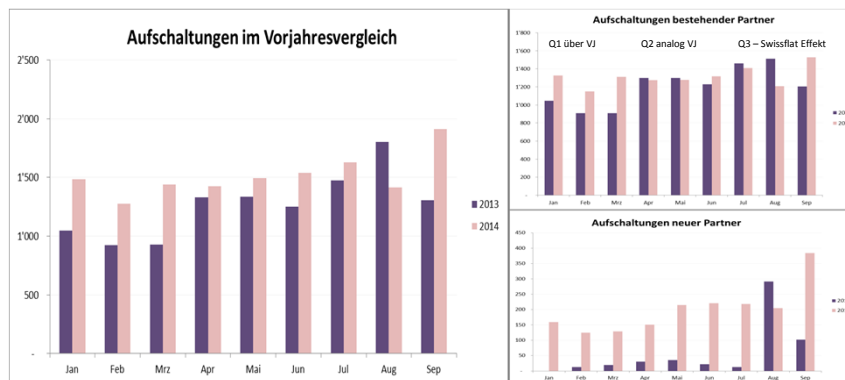
	Bestand	BGT-Abw.
Internet	120'647	+1'123
Telefonie	73'746	+100
Verte!	21'901	+1'287
Mobil	2'608	+208
davon ewb	901	-17

bestehendes Gebiet	+687
EBL	+253
EBM	-314
InterGGA	+172
WWZ	+325
bestehendes Gebiet	-179
EBL	+777
EBM	-247
InterGGA	+25
WWZ	-276
bestehendes Gebiet	+1154
EBM	+133
Kundenentwicklung über Budget	208
Kundenentwicklung unter Budget	-17



Aufschaltungen leicht über Vorjahreswerten

Internetaufschaltungen im Vorjahresvergleich

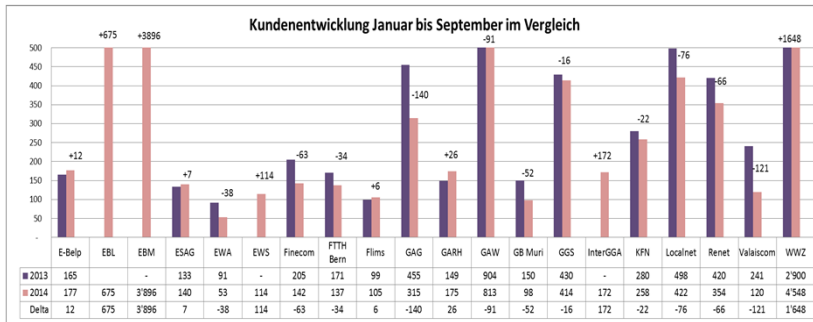


2. Reporting der Kundenentwicklung



Organisches Internetwachstum effektiv unter Vorjahr
(bestehende Partner -21%)

INTERNET – Wachstum Januar bis September 2013/2014



Kundenentwicklung Jan-Sep	2013	2014	Delta	in %
organisch	6719	5306	-1413	-21%
anorganisch	2761	7822	5061	183%
Total	9'480	13'128	3'648	38%

Anorganisch 2013 EBL (+2'189), WWZ (Meggen +572)
 Anorganisch 2014 WWZ (Böhler +1'425; RAO + 1'540); EBM (+3'896); interGGA (+172); EWS (+114); EBL (+675)

Seite 7

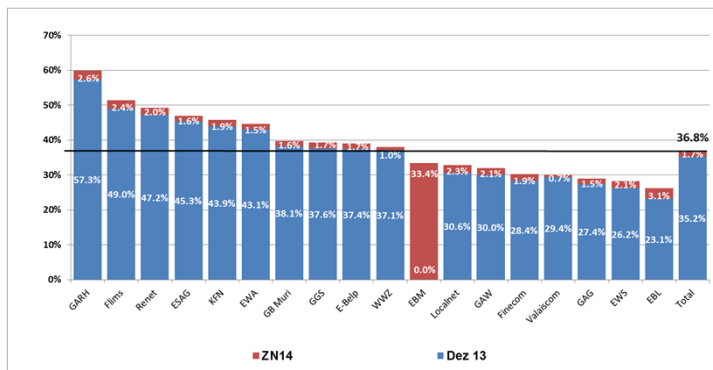


2. Reporting der Kundenentwicklung



Penetration steigt im 2014 um 1.7% (VJ +1.1%) auf ø 36.8%

INTERNET – Penetration 2014



Seite 8

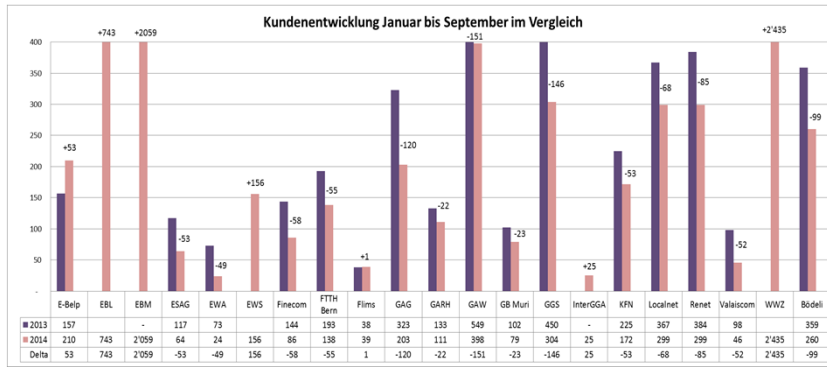
30.10.2014 | Quickline Partnersversammlung



2. Reporting der Kundenentwicklung 

Wachstumsschub dank Swissflat, dennoch unter Vorjahr
(bestehende Partner -26%)

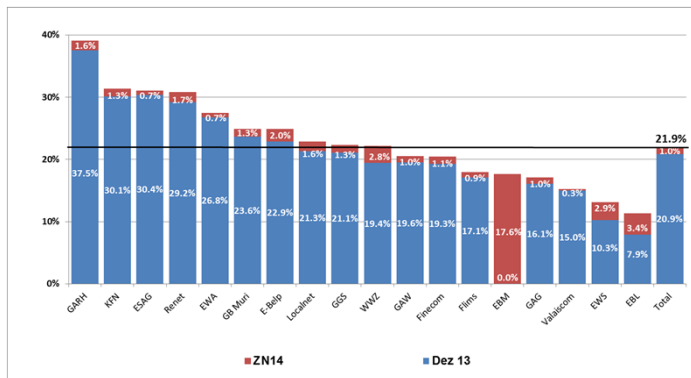
TELEFONIE – Wachstum Januar bis September 2013/2014



2. Reporting der Kundenentwicklung 

Steigerung der Penetration um 1% (VJ 0.5%) auf ø 21.9%

TELEFONIE – Penetration 2014 (in % der Haushalte)

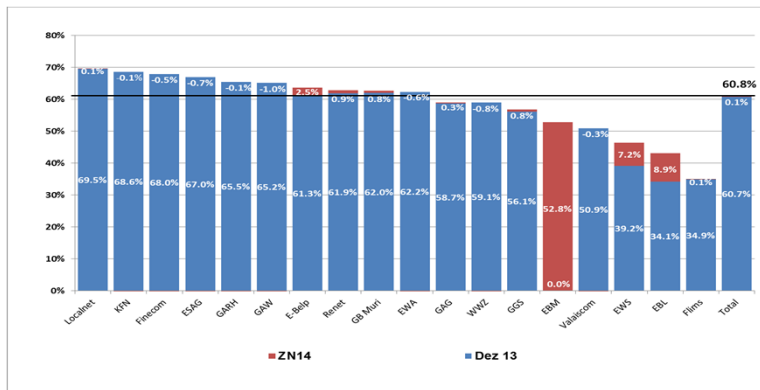


2. Reporting der Kundenentwicklung



Stagnierende Penetration (+0.1%) bei ø 60.8%

TELEFONIE – Penetration 2014 (in % Internetkunden)

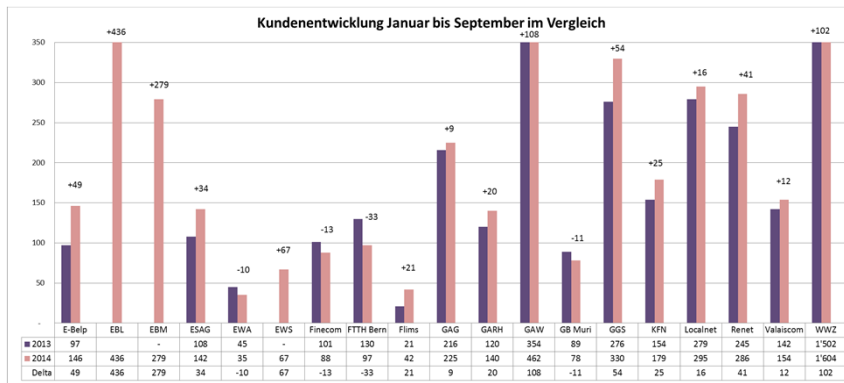


2. Reporting der Kundenentwicklung



Wachstum über Vorjahr, aber anhaltender Wachstumsrückgang seit Jahresbeginn

VERTE! – Wachstum Januar bis September 2013/2014

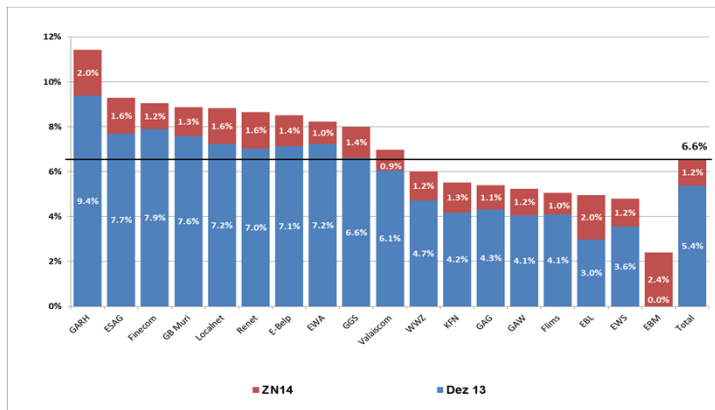


2. Reporting der Kundenentwicklung



Steigerung der Penetration um 1.2% auf \emptyset 6.6%

VERTE! – Penetration 2014

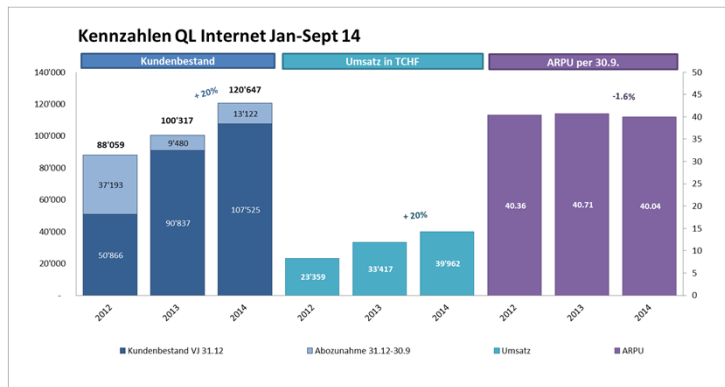


2. Reporting der Kundenentwicklung



Internetwachstum getrieben durch neuer Partner

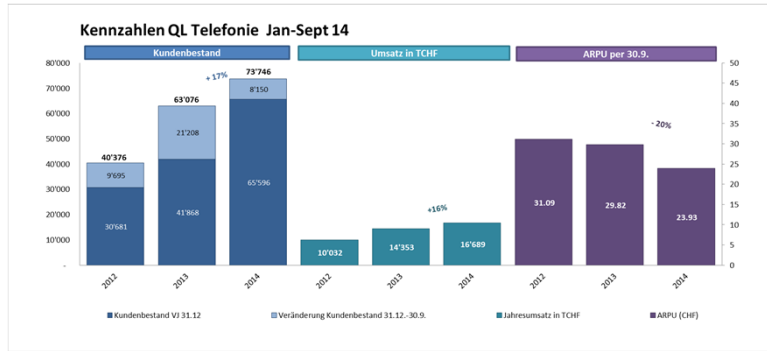
Entwicklung Quickline Internet Januar-September 2014





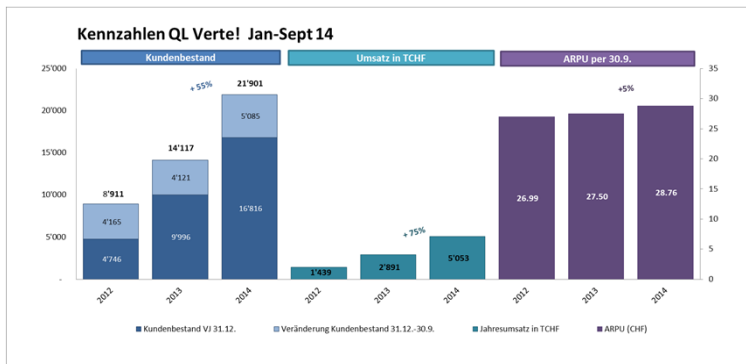
Swissflat mit Kundenwachstum aber ARPU-Rückgang

Entwicklung Quickline Telefonie Januar-September 2014



Verte! wächst auf allen Ebenen

Entwicklung Quickline Verte! Januar-September 2014





Swiss Flat Analyse

Nutzerverhalten leicht unter den Erwartungen – keine Anpassung nötig

KNU erhält Flat-Anteil von 14.16, wobei das effektive Nutzerverhalten einen Flat-Anteil von \emptyset 13.34 rechtfertigen würde.

Annahme Produkt Design Swiss Flat	Plan	Effektiv					\emptyset
		Jun 14	Jul 14	Aug 14	Sep 14		
Kalkulatorischer Flat Umsatz	14.16	13.68	12.74	13.46	13.49	13.34	
basierend auf folgendem Nutzerverhalten:							
a) Flatminuten Festnetz/Kombikunde	146.48	128.24	124.66	129.69	125.43	127.00	
b) Flatminuten Mobil/Kombikunde	20.76	20.99	19.03	20.44	21.09	20.39	
Kalk. VP Fixnet	5.86	5.13	4.99	5.19	5.02	5.08	
Kalk. VP Mobil	6.23	6.30	5.71	6.13	6.33	6.12	
Kalk. VP Setups	2.07	2.25	2.04	2.14	2.15	2.15	
\emptyset Anzahl Anrufe pro Kunde	26	28	26	27	27	27	

1. Protokoll

2. Reporting der Kundenentwicklungen

3. Services und Produkte

3.1 Redesign 2015	(E)
3.2 Analoge Senderabschaltung	(E)
3.3 Pilot Veredelung Grundanschluss	(E)
3.4 Anpassung MVD	(E)

4. Planung und strategische Fragestellungen

4.1 Bandbreitenentwicklung	(I)
4.2 Teleclub	(I)

5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss

5.1 Kommunikationsplan Fair / MVD (Beilage)	(I)
5.2 Kommunikationsplan "Vision« (Beilage)	(I)
5.3 Push & Pull Massnahmen Q4 2014 (Beilage)	(I)
5.4 QL Internet Holiday	(E)
5.5 Info Mobile Redesign 2015	(I)

6. Anträge / Inputs aus der Techn. Kommission

7. Anträge / Inputs aus der Tools-&Prozessgruppe

8. Anträge / Inputs der Quickline-Partner

9. Diverses

9.1 Quickline Online "Plattformen"	(I)
------------------------------------	-----

10. Termine 2015

(E)



Portfoliostruktur HFC und FTTH

Aufbau und Strategie

Aufbau:

- HFC und FTTH: Die Produkt Einzelsettings sind grundsätzlich, bis auf den Internet Upload, identisch
- HFC: Der Grundanschluss bleibt wie heute bestehen
- FTTH: Über ein Kombi «Start», als Ersatz des Grundanschluss, sind alle Einzelprodukte verfügbar.

Strategie:

- Der strategische Fokus liegt auf den Kombi Produkten (Kommunikation, Verkauf, Bestellprozess)
- Vision TV wird nur in Kombi Produkten angeboten
- Einzelprodukte werden «reaktiv» angeboten. Der Kunde wird auf die Kombi Produkte gelenkt



Portfoliostruktur FTTH

Aufbau und Grundsätze FTTH Produkte

- Der Vorschlag, die Einzelprodukte nur über das Kombi «FTTH Start» und damit über einheitliche Grundanschlusskosten anzubieten, kann gemäss neuester Erkenntnissen aus dem Marketing-Ausschuss vom 16.10.2014 aus folgenden Gründen nicht flächendeckend umgesetzt werden:
 - KNU's welche zugunsten von FTTH die HFC Infrastruktur zurückbauen, verlangen im Migrationsfall ein identisches Produktangebot wie heute (bestehender GA, GA Kosten und Einzelprodukte).
 - Einige KNU's haben Netzkooperationen mit einer Laufzeit von Jahrzehnten abgeschlossen und dürfen gem. diesen Verträgen die GA Kosten nicht erhöhen, egal welche Physik (HFC oder FTTH) dahinter ist.



Portfoliostruktur FTTH

Aufbau und Grundsätze FTTH Produkte

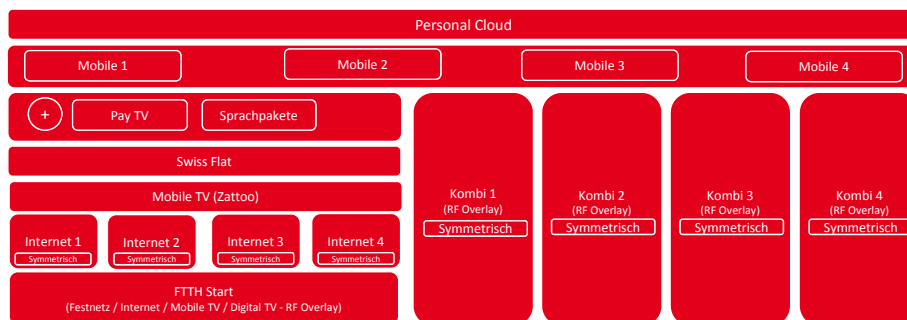
- Grundsätzlich entfällt der heutige Grundanschluss auf FTTH und die Verrechnung dessen Kosten an den Endkunden.
- In Ausnahmefällen wird der Grundanschluss reaktiv angeboten (Migrationen und Mehrjahresverträge).
- Als Ersatz des Grundanschlusses wird das «FTTH Start» eingeführt (Festnetz, Internet, Digital TV, Mobile TV).
- In der QL-weiten Kommunikation inkl. Internetseite werden prioritär die Kombi Produkte angepriesen und vermarktet.
- Das «FTTH Start» und die Einzelprodukte werden nur sekundär angeboten.
- Broadcast via RF Overlay gilt als Voraussetzung bei allen Partnern (ausser bei der reinen Kombi Strategie)
- Über FTTH werden ausschliesslich symmetrische Bandbreiten angeboten.



Portfoliostruktur FTTH

Aufbau

1. Vermarktungsstrategie auf den Kombi 1-4 (hier sind die Grundanschlusskosten inkludiert)
2. Über «FTTH Start» sind Internet 1 – 4, Swiss Flat, Pay TV und Mobile verfügbar (hier sind die Grundanschlusskosten inkludiert)





Portfoliostruktur FTTH

FTTH Start

Grundsatz:

- Das «FTTH Start» ist ein offizielles, jedoch sekundäres Produkt
- Kombi Produkte bedürfen kein «FTTH Start». Die GA Leistungen sind inkludiert

Aufbau:

- Über das «FTTH Start» sind die Einzelprodukte verfügbar

Verfügbarkeit:

- «FTTH Start» ist für Neu- und Bestandskunden verfügbar

Bestellung:

- Über Selfcare, KNU und QLAG möglich

Modification:

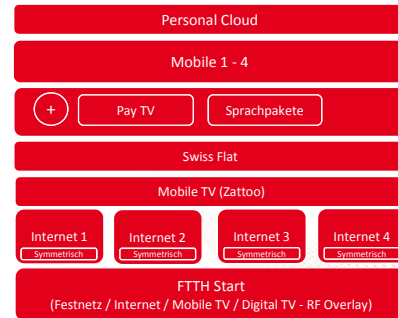
- Up-/ Downgrades sind immer möglich über Selfcare und KNU / QLAG

Kommunikation:

- «FTTH Start» wird durch die QLAG in der Kommunikation nicht beworben.
Der Vermarktungsfokus liegt gänzlich auf den Kombi Produkten.

Pricing:

- Der «FTTH Start» Preis ist über alle Partner harmonisiert
- Auf den Einzelprodukten erfolgt keine Rabattierung




Portfoliostruktur FTTH

FTTH Grundanschluss – GA (Ausnahmefall)

Grundsatz:

- Der GA ist kein offizielles QL Produkt (dito HFC)
- Kombi Produkte bedürfen keinen GA. Die GA Leistungen sind inkludiert

Aufbau:

- Über den GA sind die Einzelprodukte verfügbar

Verfügbarkeit:

- Der GA ist ausschliesslich bei forcierten Migrationen bei Mehrjahresverträgen mit Netzpartnern verfügbar
- Die Migrationen werden 1:1 durchgeführt (keine Symmetrie) (heutiges Produkt = künftiges Produkt ohne Modifikation)

Bestellung:

- Nur über den KNU und QLAG möglich. Bestellung im Selfcare (Web / myQuickline) sind ausgeschlossen

Modification:

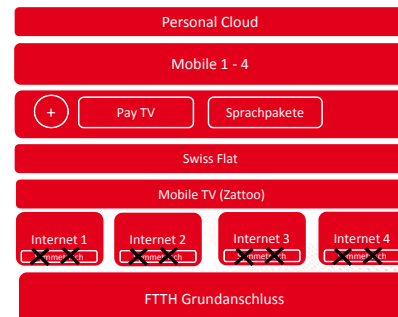
- Die migrierten Produkte gelten als gefreet und können nicht angepasst werden (kein Up-/ Downgrade möglich)
- Bei Modifikationswunsch kommt nur ein «offizielles / aktuelles» Produkt in Frage (Kombi oder FTTH Start plus Einzelprodukte)

Kommunikation:

- Der GA wird weder durch die QLAG noch die KNU kommuniziert / beworben

Pricing:

- Für das Pricing des GA sind die KNU zuständig (bestehende GA Preise)



Bemerkung:
Umsetzbarkeit mit QMC noch nicht geprüft !!!



Portfoliostruktur

Kombi Details > Anpassung ggü. PV vom August 2014 sind rot markiert

- **Internet:**
Differenzierte Leistung
abweichend zu den Einzelprodukten
- **Festnetz:**
Identische Leistung
- **Mobile:**
Identische Leistung
- **Vision TV:**
Differenzierte Leistung
(Sender, PVR, Replay, Multiscreen,
SVOD)
- **Cloud:**
Differenzierte Leistung

	Kombi 1	Kombi 2	Kombi 3	Kombi 4	Kombi FTTH Start
Internet					
HFC	10 / 1	50 / 5	100 / 10	250 / 20*	
FTTH	10 / 10	50 / 50	100 / 100	250 / 250	2 / 2
Festnetz	Swiss Flat	Swiss Flat	Swiss Flat	Swiss Flat	Festnetzanschluss
Mobile	Mobile Budget	Mobile Budget	Mobile Budget	Mobile Budget	
Free TV					130
Vision TV					
Pay TV	- (130)	Plus (190)	Plus (190)	Plus & Entertain (210)	
PVR	20 h	500 h	1'000 h	1'500 h	
Replay	1 Sender 30 h	alle Sender 30 h	alle Sender 7T	alle Sender 7T	
Restart	alle Sender 2 h				
Multiscreen	STB + 1	STB + 2	STB + 3	STB + 4	
SVOD inkl.	nein	nein	nein	vorgesehen	
Cloud	5 GB	10 GB	20 GB	40 GB	
Preis HFC	59	84	104	129	
Preis FTTH	84	109	129	154	29.90

* Wenn die Netzparameter-Anforderungen nicht erfüllt werden, kann 20 Mbit/s im Uplink nicht erreicht werden



Pricing und Vertrieb

Quickline TV ist ein Neukunden- und Wachstums Case

- Mit der Einführung von Quickline TV und den neuen Produkten müssen wir neue Kunden gewinnen und die Penetration steigern. Dabei liegt der Verkaufsfocus auf den neuen Kombis 1-4.
- Quickline TV soll in einem weiteren Schritt auch der Treiber für Upselling von Bestandskunden sein.
- Eine Migration der Verteilung Kunden wird zu gegebener Zeit initiiert.
- Bestehende Produkte und Kostenteiler bleiben gleich respektive werden «eingefroren».
- Die bestehende Produktstruktur kann und muss nicht 1:1 mit den neuen Kombis verglichen werden. Leistung, Preis, Kostenteiler und Adressaten sind unterschiedlich.



Pricing und Vertrieb

Neue Kombis für Neukundengewinnung alle mit QL-Vision und attraktiver Leistung

Kombi 1 ist für Neukundengewinnung designed und mit dem bisherig kleinsten Kombi (AiO-Light wird eingefroren) nicht vergleichbar => Beinhaltet QL-Vision, 5x höhere Internetbandbreite, Cloud und Mobil

Kombi 2 ist für Neukundengewinnung designed und mit dem bisherig zweitkleinsten Kombi (AiO-Bronze wird eingefroren) nicht vergleichbar => Beinhaltet QL-Vision (mit 500h PVR inkludiert, 30h Replay und 2h Restart auf allen Sender, Multiscreen STB +2), mehr Cloud und Mobil

Kombi 3 löst das bisherige AiO Gold ab => beinhaltet folgende Zusatzleistungen (QL Vision mit 1000h PVR inkludiert, 7 Tage Replay und 2h Restart auf allen Sendern, Multiscreen STB +3, mehr Cloud, mehr Uploadspeed und Mobil.

Kombi 4 löst das bisherige AiO Platin ab => beinhaltet folgende Zusatzleistungen (QL Vision mit 1500h PVR inkludiert, 7 Tage Replay und 2h Restart auf allen Sendern, Multiscreen STB +3, SVOD, mehr Cloud, höhere Internetbandbreite und Mobil.

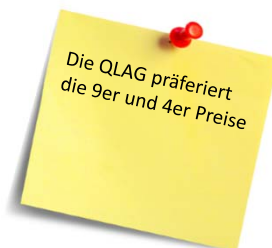


Pricing und Vertrieb

Zusammenfassung Kombi Pricing HFC / FTTH

Folgende Endkundenpreise werden umgesetzt:

Technologie	Kombis				FTTH Start
	Kombi 1	Kombi 2	Kombi 3	Kombi 4	FTTH Start
HFC	CHF 59	CHF 84	CHF 104	CHF 129	---
	CHF 60	CHF 85	CHF 105	CHF 130	
FTTH	CHF 84	CHF 109	CHF 129	CHF 154	CHF 29.90
	CHF 85	CHF 110	CHF 130	CHF 155	



Bemerkung

- Der Marketingausschuss regt 5er und 10er Preise an. (60 / 85 / 105 / 130 etc.)
- Die QLAG präferiert die 9er und 4er Preise

Preise inkl. MWST und UHG



Pricing und Vertrieb

Zusammenfassung Internet Pricing HFC / FTTH

Folgende Endkundenpreise werden umgesetzt:

Technologie	Internet			
	Internet 1	Internet 2	Internet 3	Internet 4
HFC	CHF 35	CHF 50	CHF 65	CHF 80 CHF 90
FTTH	¹ CHF 35	¹ CHF 50	¹ CHF 65	¹ CHF 80 CHF 90

Die QLAG präferiert CHF 80 (15er Schritte) zur Ankurbelung des Absatzes der höheren Bandbreiten.

Voraussetzung ist das «FTTH Start» als Ersatz des Grundanschlusses, in Ausnahmefällen der aktuelle Grundanschluss

Bemerkung

- Der Marketingausschuss regt an den Preis des Internet 200 bei CHF 90 zu belassen
 - Die QLAG präferiert CHF 80 (15er Schritte) zur Ankurbelung des Absatzes der höheren Bandbreiten.
- Da Swisscom die Internet Produkte nur noch via Kombis anbietet, stellt ein preislich sehr attraktives QL Internetportfolio für uns eine grosse Chance dar.

Preise inkl. MWST und UHG

Bemerkung:

Aktuelle Internet-Only Verteilung:

- 20 / 2 Mbit/s: 48%
- 50 / 5 Mbit/s: 42%
- 100 / 5 Mbit/s: 8%
- 200 / 10 Mbit/s: 2%

Finance

Kombi Kostenteiler

Kombi 1

Betrachtung Bündel	VP einzeln	VP einzeln	Anteil KNU	EP KNU
	inkl. MwSt	ex. MwSt	ex. MwSt	ex. MwSt
Internet	15,29	14,16	8,54	5,62
Telefonie	18,00	16,67	13,34	3,32
TV	24,71	22,88	6,31	16,57
Mobil	1,00	0,93	0,04	0,89
TOTAL Preis Kombi-Abo	59,00	54,63	28,23	26,40

Kombi 2

Betrachtung Bündel	VP einzeln	VP einzeln	Anteil KNU	EP KNU
	inkl. MwSt	ex. MwSt	ex. MwSt	ex. MwSt
Internet	32,29	29,90	18,45	11,45
Telefonie	18,00	16,67	13,34	3,32
TV	32,71	30,29	7,34	22,95
Mobil	1,00	0,93	0,04	0,89
TOTAL Preis Kombi-Abo	84,00	77,78	39,17	38,60

Kombi 3

Betrachtung Bündel	VP einzeln	VP einzeln	Anteil KNU	EP KNU
	inkl. MwSt	ex. MwSt	ex. MwSt	ex. MwSt
Internet	48,79	45,17	28,08	17,09
Telefonie	18,00	16,67	13,34	3,32
TV	36,21	33,53	7,57	25,96
Mobil	1,00	0,93	0,04	0,89
TOTAL Preis Kombi-Abo	104,00	96,29	49,03	47,26

Kombi 4

Betrachtung Bündel	VP einzeln	VP einzeln	Anteil KNU	EP KNU
	inkl. MwSt	ex. MwSt	ex. MwSt	ex. MwSt
Internet	45,29	41,93	26,04	15,89
Telefonie	18,00	16,67	13,34	3,32
TV	64,71	59,92	9,15	50,77
Mobil	1,00	0,93	0,04	0,89
TOTAL Preis Kombi-Abo	129,00	119,44	48,57	70,87



Finance

Pricing «FTTH Start»

Kombi «FTTH Start» (erweiterter Grundanschluss):

- Im Preis ist ein über alle Partner harmonisierter Anteil zur Deckung der Grundanschlusskosten inkludiert
- Der Anteil des Grundanschlusses kommt den Partnern zugute
- Die Aufwände für Internet, Mobile TV und Telefonie kommen der QLAG zu Gute
- Für die symmetrische Internetleistung entstehen keine zusätzlichen Kosten

Kombi "FTTH Start"

Betrachtung Bündel	VP einzel	VP einzel	Anteil KNU ex. MwSt	EP KNU ex. MwSt
	inkl. MwSt	ex. MwSt		
Grundanschluss	19,34	17,91	17,91	
UHG	2,35	2,18	2,18	
Internet, Mobil TV, Telefonie	8,21	7,60		7,60
TOTAL Preis Kombi-Abo	29,90	27,68	20,08	7,60
Gesprächsumsatz	25,37	23,49	10,44	13,05
TOTAL	55,27	51,17	30,52	20,65

Annahme: Mobile TV, Take Rate von 30%

Mit dem Umsatzanteil der Gesprächskosten kommt der KNU auf einen durchschnittlichen Deckungsbeitrag von über CHF 30.- (ex.MwSt)



QL-Vision Anpassung Geschäftsmodell

Übernahme der Vision-STB Kosten durch QL-Partner - Kostenneutral

Per Einführung von QL-Vision werden die Kosten der Vision-STB durch die QL-Partner getragen. Um dies für die QL-Partner neutral zu gestalten, wird der QL-Vision Revenue-Share entsprechend erhöht. Um CHF 4.65 pro Kombikunde respektive +17% Umsatzanteilerhöhung.

Ablauf:

	CHF	
Kauf QL-Vision STB durch QL-Partner	301.9	
Umsatzanteil für STB-Vision	167.4	(CHF 4.65 pro Monat während Ø 3 Jahren Nutzungsdauer)
Differenz	134.5	
QL-Partner spart WLAN Kosten	-89.4	
QL-Partner erhält Aktivierungsgeld	-45.1	
Effektive Differenz	-0.0	



QL-Vision Anpassung Geschäftsmodell

Monatlicher Umsatzanteil für STB-Vision - Details

Die QL-Vision STB kostet insgesamt CHF 302.-, der QL-Partner muss jedoch kein WLAN Modem mehr finanzieren (CHF -90) und erhält neu rund CHF 45 Aktivierungsentgelt. Die QL-Vision STB kostet den QL-Partner somit CHF 4.65 pro Monat.

Kosten STB-Vision	CHF		CHF
Kaonmedia STB (272 USD)	272.00		
Remote Control	8.30		
Kabelset	10.50		
Verpackungsmaterial	5.00		
Logistik und Assembling	3.50		
Lagerkosten	2.15		
SSL Zertifikat	0.45		
Kosten pro STB-Vision	301.90		
		Aktivierungsgebühr	79.00
		Aktivierungsgebühr exkl. MwSt.	73.15
		Aufschaltkosten QL	28.00
		Anteil Aktivierungsgebühr für STB-Vision	45.15
Abgrenzung Modem (eMTA TC7200)	-89.40		
Aktivierungsgebühr	-45.15		
Total STB-Kosten effektiv	167.35		
Durchschnittliche Nutzungsdauer	3 Jahre		
Kosten STB-Vision pro Monat	4.65		



QL-Vision Anpassung Geschäftsmodell

Zur Deckung der STB-Kosten wird der Revenue-Share an QL-Vision im Schnitt auf rund 27% erhöht.

Im QL-Revenue Sharemodell entsprechen CHF 4.65 pro Monat rund 17% zusätzlichem Umsatzanteil an Vision, welcher insgesamt rund 27% beträgt.

	Ø VP Anteil Vision im Kombi	VP exkl. MwSt.	Anteil KNU	Anteil KNU in %
Ø Abo-Anteil Vision	21.88	20.25	2.03	10.0%
STB	5.02	4.65	4.65	100.0%
Total	26.90	24.90	6.68	26.8%



Quickline Vision Anpassung Geschäftsmodell

Penetrationsabhängige Umsatzteiler auf QL-Vision

Um QL-Vision zu pushen, wird ab Einführung des Redesign 2015 auf QL-Vision penetrationsabhängige Umsatzteiler definiert. QL-Partner, welche den QL-Vision Verkauf fördern, werden somit mit einem höheren Umsatzteiler auf dem QL-Vision Abo belohnt.

Dies als Vorabinformation – Details zur erweiterten Umsatzbeteiligung folgen.




Antrag


Quickline empfiehlt der PV, die Umsetzung des Redesigns 2015 wie vorgestellt zu genehmigen:

Entscheide	Ja	Nein
Internet Bandbreiten: <i>Freigabe der Bandbreiten für HFC und FTTH</i>	✓	
Pricing Internet: <i>Freigabe der Preise für die Internetprofile. Vorschlag QLAG Produktmanagement für das 200er Profil CHF80 oder Vorschlag MA CHF90</i>	✓	
FTTH Produktportfolio: <i>Freigabe der Produktstruktur FTTH und «FTTH Start»</i>	✓	
Pricing FTTH: <i>Freigabe der Preise für HFC und FTTH. Vorschlag QLAG Produktmanagement oder Vorschlag MA die Preise um CHF1 anzuheben</i>	✓	
Gebühren: <i>Aktivierungsgebühr von CHF 79 für Setup inkl. Portierung</i>	✓	
Migration: <i>Migrationsszenario und Promotionen werden an der Dezember PV vorgestellt</i>	✓	

1. Protokoll		
2. Reporting der Kundenentwicklungen		
3. Services und Produkte		
3.1 Redesign 2015	(E)	
3.2 Analoge Senderabschaltung	(E)	
3.3 Pilot Veredelung Grundanschluss	(E)	
3.4 Anpassung MVD	(E)	
4. Planung und strategische Fragestellungen		
4.1 Bandbreitenentwicklung	(I)	
4.2 Teleclub	(I)	
5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss		
5.1 Kommunikationsplan Fair / MVD (Beilage)	(I)	
5.2 Kommunikationsplan "Vision« (Beilage)	(I)	
5.3 Push & Pull Massnahmen Q4 2014 (Beilage)	(I)	
5.4 QL Internet Holiday	(E)	
5.5 Info Mobile Redesign 2015	(I)	
6. Anträge / Inputs aus der Techn. Kommission		
7. Anträge / Inputs aus der Tools-&Prozessgruppe		
8. Anträge / Inputs der Quickline-Partner		
9. Diverses		
9.1 Quickline Online "Plattformen"		(I)
10. Termine 2015		(E)

Seite 37 30.10.2014 | Quickline Partnersversammlung




3. Services und Produkte 
3.2 Analoge Senderabschaltung

Projektziele

Wenn immer möglich sollen die Kunden vor der Umschaltung umgerüstet sein

- Unsere Kunden sind **zum Zeitpunkt der Umschaltung gerüstet** für das digitale TV Zeitalter.
- Die **Medien berichten neutral-wohlwollend** zur Abschaltung.
- Die durch die Abschaltung entstehenden Kundenkontakte geben Gelegenheit Beratungsgespräche zu führen. Daraus ergeben sich **Upselling Potentiale und Kundenbindung**.
- Die Quickline AG **unterstützt ihre Partner** mit geeigneten Werkzeugen zur Kommunikation mit den Kunden. Die Durchführung bleibt in der **Verantwortung der Partner**.

30.10.2014 | Quickline Partnersversammlung





Kostenübersicht

Gesamtkosten

Massnahmen	Beschreibung	Gesamtkosten
Medienmitteilung	• Vorlage für QL und KNU	2'000.-
Mailing	• 2x Versand als Promo-Post offiziell • Druck und Porto	150'000.-
Publireportage	• Buchungen Anzeiger	40'000.-
Website (basierend auf go4hd)	• Anpassungen Inhalte, Layout	15'000.-
Rechnungsbeilage	• Druck	20'000.-
Broschüre	• Druck	50'000.-
Brief an politische Instanzen	• Porto, Druck (durch KNU)	nach Aufwand KNU
Brief / Mail an Institutionen	• Porto, Druck (durch KNU)	nach Aufwand KNU
Lauftext auf Sender	• Umsetzung bei KNU	keine
Total Kosten		277'000.-

Investition pro QL Haushalt ca.
88 Rappen

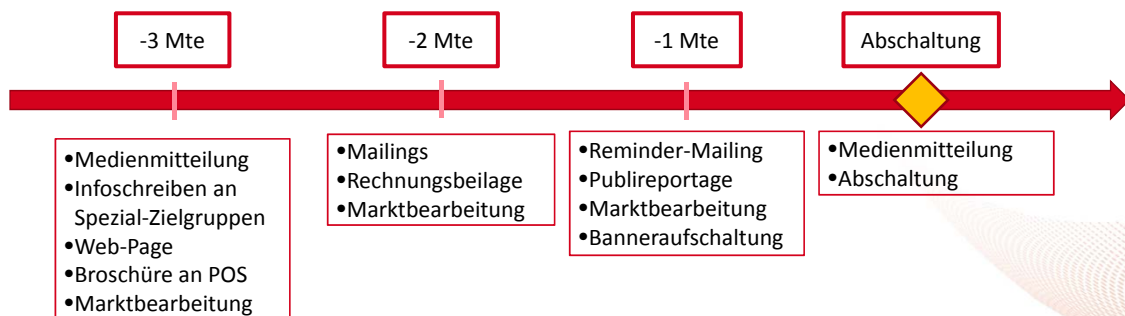
Die Kosten werden mittels
Haushaltsverteiler an die Partner
verrechnet.

16.10.2014 | Quickline Marketing Ausschuss



Grobplanung

Das Projekt benötigt einen Vorlauf von 3 Monaten vor der Abschaltung



30.10.2014 | Quickline Partnersversammlung





Termin der Abschaltung

Empfehlung QLAG: 27. Oktober 2015

Durch den neuen Lancierungstermin von Vision ist eine Abschaltung im April nicht mehr realistisch.

Um Konflikte mit den Sommerferien unserer Kunden, aber auch der Partner und Vertriebspartnern zu vermeiden schlagen wir vor, die Abschaltung der analogen TV Sender zu verlegen auf den 27.10.2015.

Neu: Anpassung Termin +/- 1 Woche um den 27.10.15 (WWZ Zugermesse)



Antrag


Quickline empfiehlt der PV, die Umsetzung der analogen Senderabschaltung in einem gemeinsamen Projekt wie vorgestellt zu genehmigen:


Entscheide	Ja	Nein
Massnahmen Quickline-Verbund: <i>Die vorgeschlagenen Massnahmen im QL Verbund werden genehmigt.</i>	✓	
Massnahmen lokal: <i>Die Vorbereitung der lokalen Massnahmen und Hilfsmittel werden genehmigt.</i>	✓	
Neues Datum der Abschaltung: <i>Das neue Datum (27. Oktober 2015) der analogen Senderabschaltung wird genehmigt.</i>	✓	
Kostenlose oder festgelegter Aktionspreis der Set-Top-Box im gesamten Quickline-Verbund (nur bei Einstimmigkeit) <i>Wird mit den beteiligten KNU's abgeklärt</i>		

Umfrageresultate:
7 Partner werden nicht zum Termin Umschalten
4 Partner wollen mit Vorbehalt mitmachen

1. Protokoll	
2. Reporting der Kundenentwicklungen	
3. Services und Produkte	
3.1 Redesign 2015	(E)
3.2 Analoge Senderabschaltung	(E)
3.3 Pilot Veredelung Grundanschluss	(E)
3.4 Anpassung MVD	(E)
4. Planung und strategische Fragestellungen	
4.1 Bandbreitenentwicklung	(I)
4.2 Teleclub	(I)
5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss	
5.1 Kommunikationsplan Fair / MVD (Beilage)	(I)
5.2 Kommunikationsplan "Vision« (Beilage)	(I)
5.3 Push & Pull Massnahmen Q4 2014 (Beilage)	(I)
5.4 QL Internet Holiday	(E)
5.5 Info Mobile Redesign 2015	(I)
6. Anträge / Inputs aus der Techn. Kommission	
7. Anträge / Inputs aus der Tools-&Prozessgruppe	
8. Anträge / Inputs der Quickline-Partner	
9. Diverses	
9.1 Quickline Online "Plattformen"	(I)
10. Termine 2015	(E)

Seite 43 30.10.2014 | Quickline Partnersversammlung




3. Services und Produkte 
3.3 Veredelung Grundanschluss

Ausgangslage

Im Auftrag der Partnersversammlung erarbeitet die Quickline AG einen veredelten Grundanschluss

- **Triple Play** Angebot (Festnetz, Internet, TV).
- **Attraktives Teaser-Angebot** zur Kundengewinnung.
- **Alternativ-Produkt** zum heutigen Grundanschluss.
- **Kundenbindungs-Instrument.**

30.10.2014 | Quickline Partnersversammlung





Pilot Münchenbuchsee

Quickline „Basic“ (Naming tbd)

- ✓ TV Grundangebot
- ✓ Internet ↓ 2 / ↑ 0.2
- ✓ Festnetz mit Tarifplan
- ✓ Mobile TV

29.90

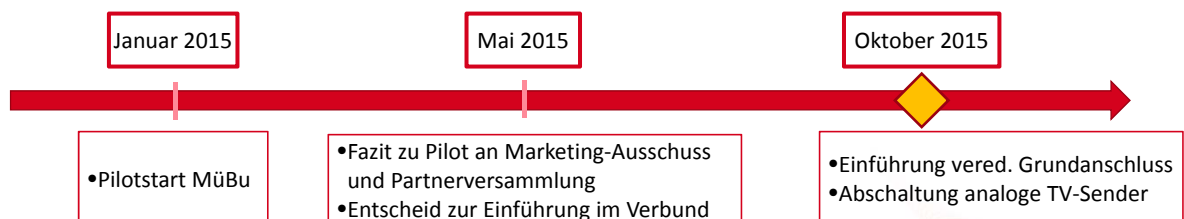
Pilotziele:

- Ermittlung geeigneter Business Rules
- Entwicklung optimaler Vermarktungs-Strategien.
- Überprüfung der Markt-Akzeptanz des Produkts



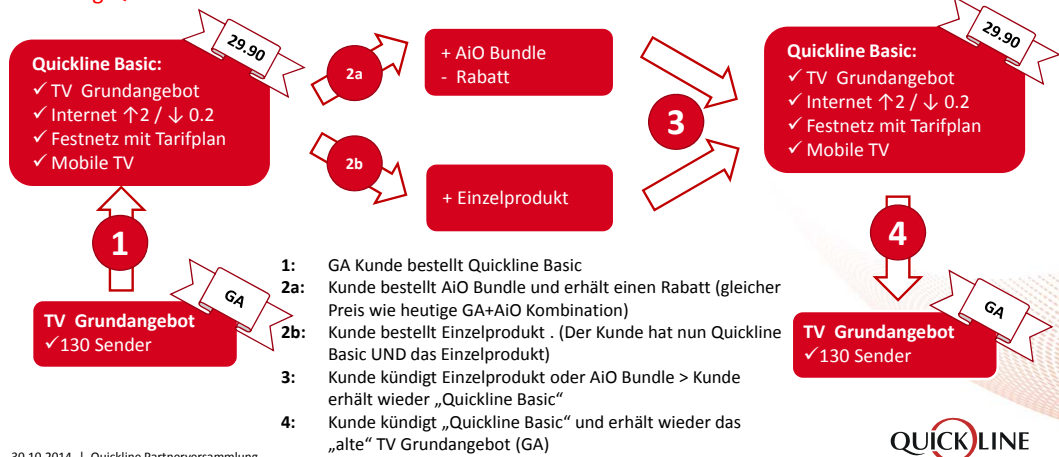
Projekt Rollout

Start mit Pilot Münchenbuchsee und Integration im QL Verbund im Oktober 2015



Business Rules

Vorschlag QLAG für Pilot Münchenbuchsee




Antrag


Quickline empfiehlt der PV, die Umsetzung des Piloten für den veredelten Grundanschluss wie vorgestellt zu genehmigen:

Entscheide	Ja	Nein
Freigabe Produktvorschlag: <i>Der Produktkonfiguration für den veredelten Grundanschluss wird genehmigt.</i>	✓	
Freigabe Pilot Münchenbuchsee: <i>Der Pilotversuch in Münchenbuchsee wird genehmigt.</i>	✓	
Freigabe Zeitplan: <i>Der angegebene Zeitplan wird genehmigt.</i>	✓	

1. Protokoll		
2. Reporting der Kundenentwicklungen		
3. Services und Produkte		
3.1 Redesign 2015	(E)	
3.2 Analoge Senderabschaltung	(E)	
3.3 Pilot Veredelung Grundanschluss	(E)	
3.4 Anpassung MVD	(E)	
4. Planung und strategische Fragestellungen		
4.1 Bandbreitenentwicklung	(I)	
4.2 Teleclub	(I)	
5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss		
5.1 Kommunikationsplan Fair / MVD (Beilage)	(I)	
5.2 Kommunikationsplan "Vision« (Beilage)	(I)	
5.3 Push & Pull Massnahmen Q4 2014 (Beilage)	(I)	
5.4 QL Internet Holiday	(E)	
5.5 Info Mobile Redesign 2015	(I)	
6. Anträge / Inputs aus der Techn. Kommission		
7. Anträge / Inputs aus der Tools-&Prozessgruppe		
8. Anträge / Inputs der Quickline-Partner		
9. Diverses		
9.1 Quickline Online "Plattformen"	(I)	
10. Termine 2015		(E)

Seite 49 30.10.2014 | Quickline Partnersversammlung



3. Services und Produkte 
3.4 Anpassung MVD


Ausgangslage

Was möchten wir?

Wir möchten uns als die fairste Telekomanbieterin der Schweiz positionieren:

- Was wir versprechen und kommunizieren das halten wir
- Wir fesseln die Kunden nicht an uns
- Unbeschränkt bedeutet soweit möglich zu 100% (ausser Missbrauch)
- Wir verwenden kein, oder nur so wenig wie möglich, Kleingedrucktes
- Soweit wie möglich werden wir auf Fair Use Regeln verzichten

Seite 50 30.10.2014 | Quickline Partnersversammlung





Business Rules

Fair Use

Soweit möglich werden Fair Use Regeln abgeschafft.
Ausgenommen Missbrauch sowie sämtliche Mobile Produkte bis zum Mobile Redesign 2015.

Produkt	Keine Fair Use	Fair Use	Info
Generell alle Produkte	x		
Swiss Flat	x		
Ausnahmen:			
Mobile Telefonie		x	Fair Use bleibt bestehen
Mobile SMS / MMS		x	bis zur Einführung
Mobile Datenvolumen		x	Redesign 2015
Internet Datenvolumen	x		Neu keine Fair Use

- Internet neu ohne Fair Use
Die AGB's und Kundenschreiben werden dementsprechend angepasst.



AGB Festnetz Telefonie

Bestehende Formulierung über den Missbrauch wird beibehalten

Faires Verhalten beruht auf Gegenseitigkeit. Deshalb belassen wir die Formulierung «... Abweichung der Nutzung zum privaten Gebrauch...». Die Löschung aus den AGB's hätte zur Folge, dass wir keine Möglichkeit für ein transparentes und faires «Fair-Use» Vorgehen mit Ermahnung gegenüber den Kunden mehr hätten. Eine Kündigung wegen Missbrauchs ohne Angabe des Grundes wäre so nicht möglich.

Deshalb schlagen wir vor, die AGB für Festnetztelefonie und deren Missbrauchs Klausel vorerst unverändert beizubehalten. Dies ist kein Widerspruch zu fair & transparent und der bevorstehenden Kampagne «Die fairsten Abos der Schweiz». In diesem Zusammenhang wird Quickline ein einheitliches Vorgehen mit Vorlagen für die Kundenkommunikation und FAQ's erarbeiten.

Auszug AGB Festnetztelefonie:

«Quickline und deren Partner behalten sich jederzeit das Recht vor, ~~bei unüblicher Nutzung, erheblicher Abweichung der Nutzung zum privaten Gebrauch oder~~ bei Anzeichen der Nutzung durch Spezialanwendungen (insbesondere Durchwahl, Dauerverbindungen, Anbieten von Fernmeldediensten etc.), den Kunden auf ein anderes Angebot zu migrieren, die Dienstleistung einzustellen oder andere geeignete Massnahmen zu ergreifen.»



AGB Internet

Wegfall der «Fair Use» Klausel

Wegfall der «Fair Use» Klausel im Internet. Diese wurde in der Vergangenheit nie angewendet und ist nicht mehr zeitgemäss.

Auszug AGB Internet:

~~Fair Use:~~ Der Kunde sichert zu, dass die vom Quickline-Partner angegebenen Übertragungsgeschwindigkeiten (Down- und Upstream) Maximalwerte darstellen und dass der Quickline-Partner deren Erreichbarkeit nicht garantieren kann. Die tatsächlich pro Anschluss erreichte Geschwindigkeit hängt unter anderem vom verwendeten Empfangsgerät (PC), der Qualität des Hausanschlusses und der Hausverkabelung, der Anzahl Haushalte an einer Verteilanlage, der Aktivitäten der Mitbenutzer sowie von weiteren technischen Komponenten ab. ~~Der Kunde sichert zu, dass er insbesondere in der Zeit zwischen 16 und 24 Uhr die ihm gemäss Vertrag angebotenen Dienstleistungen aus Fairness gegenüber den anderen Nutzern in einem vernünftigen Mass in Anspruch nimmt. Namentlich verzichtet der Kunde während dieser Zeit auf die Nutzung von Peer-to-Peer-Angeboten, den Betrieb von GameServern, das Download von Foren und andere Nutzungen, die einen grossen Datentransfer mit sich bringen und die Geschwindigkeit der anderen Nutzer negativ beeinflussen könnten. Zur Durchsetzung dieser Fair-Use-Klausel behält sich der Quickline-Partner vor, nebst der Information des Kunden, die Migration auf ein höheres Abo oder die Verlangsamung des Kundenanschlusses durchzuführen. Ein Verstoß gegen diese Regel gilt als Vertragsverletzung des Kunden und kann Schadenersatzfolgen nach sich ziehen.~~




Antrag

Quickline empfiehlt der PV, die Umsetzung der «Fair Use» Regelung wie vorgestellt zu genehmigen:

Entscheide	Ja	Nein
«Fair Use» Festnetz: Die «Fair Use» Regelung bei der Festnetztelefonie wird gelöscht.	✓	
«Fair Use» Internet: Die «Fair Use» Regelung bei Internet wird gelöscht.	✓	
Einheitliches Vorgehen: Erarbeitung einer einheitlichen Vorgehensweise mit Vorlagen für die Kundenkommunikation durch QLAG.	✓	

1. Protokoll		
2. Reporting der Kundenentwicklungen		
3. Services und Produkte		
3.1 Redesign 2015	(E)	
3.2 Analoge Senderabschaltung	(E)	
3.3 Pilot Veredelung Grundanschluss	(E)	
3.4 Anpassung MVD	(E)	
4. Planung und strategische Fragestellungen		
4.1 Bandbreitenentwicklung	(I)	
4.2 Teleclub	(I)	
5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss		
5.1 Kommunikationsplan Fair / MVD (Beilage)	(I)	
5.2 Kommunikationsplan "Vision« (Beilage)	(I)	
5.3 Push & Pull Massnahmen Q4 2014 (Beilage)	(I)	
5.4 QL Internet Holiday	(E)	
5.5 Info Mobile Redesign 2015	(I)	
6. Anträge / Inputs aus der Techn. Kommission		
7. Anträge / Inputs aus der Tools-&Prozessgruppe		
8. Anträge / Inputs der Quickline-Partner		
9. Diverses		
9.1 Quickline Online "Plattformen"	(I)	
10. Termine 2015		(E)

Seite 55 30.10.2014 | Quickline Partnerversammlung



4. Planung und strategische Fragestellung 
4.1 Bandbreitenentwicklung und Netzausbau

Ausgangslage

Wollen wir weiterhin einen Infrastrukturvorteil auf unserer Seite haben?

Bis anhin hatten wir einen grossen Wettbewerbsvorteil auf unserer Seite. Wir waren in der Lage, flächendeckend und überall im QL Gebiet die gleichen Produkte mit entsprechend grosser Leistung anzubieten.

- Diesen Infrastrukturvorteil verdanken wir der Tatsache des physikalischen Vorteils von Koaxialkabel gegenüber dem Kupferkabel der Swisscom und einem mehr oder weniger ausgeglichenen Netzausbau im QL Verbund.
- Bereits heute kommen wir in einzelnen Netzbereichen / Gebieten an die Grenzen der von der Produkteseite geforderten Leistung (RFOG)
- Es stellen sich Fragen bezüglich Investitionen in eine nachhaltige Infrastruktur der Zukunft

Die Swisscom baut in grossen Schritten FTTx und kommt so immer näher zum Kunden. Wenn QL den Netzausbau nicht proaktiv vorantreibt wird die Swisscom bereits 2016 aus dem heutigen Wettbewerbsnachteil (Kupfer versus Koaxialkabel) einen Wettbewerbsvorteil erzielen.

Seite 56 30.10.2014 | Quickline Partnerversammlung





Ausgangslage

Swisscom Strategie

Swisscom treibt die Innovation im Breitbandbereich voran und bringt in der ganzen Schweiz die Glasfaser immer näher zu den Kunden:



Vectoring (FTTC)

- > Seit 2006 VDSL / Vectoring ab Anfang 2014
- > Heute bis zu 50 Mbit/s, ab Anfang 2014 bis zu 100 Mbit/s



Glasfaser bis kurz vor die Gebäude (FTTS)

- > Seit 2013
- > Bis zu 100 Mbit/s, ab 2016 500 Mbit/s



Glasfaser bis in die Gebäude (FTTB)

- > Seit 2013
- > Bis zu 100 Mbit/s, ab 2016 500 Mbit/s



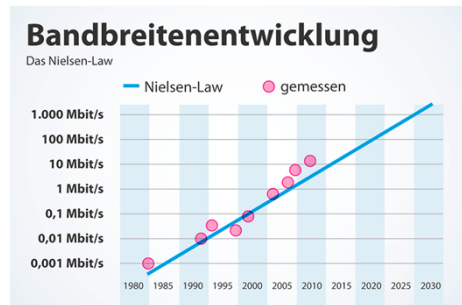
Glasfaser bis in die Wohnungen und Geschäfte (FTTH)

- > Seit 2008
- > Ab Ende 2013 1 Gbit/s



Bandbreitenbedarf

Bandbreitenentwicklung und die Haupttreiber





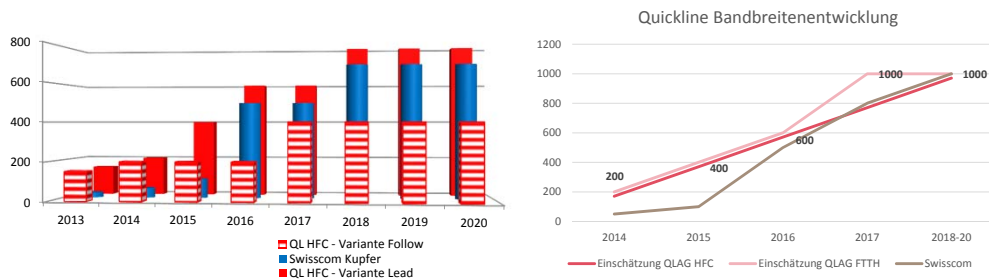
Quickline Internet Roadmap

Proaktiver Ausbau der Internetbandbreiten und bewahren das Infrastrukturvorteils



Quickline Internet Roadmap

Entwicklung des heutigen Infrastrukturvorteils (HFC) von Quickline



Wird der Ausbau des QL HFC Access-Netz nicht weiter vorangetrieben (Variante Follow), kann die Swisscom ab 2016 aus dem heutigen Wettbewerbsnachteil (Kupfer versus Koaxialkabel) einen Wettbewerbsvorteil erzielen!





HFC Netzstrategie und -Entwicklung

Notwendige Investition im QL HFC Access-Netz und -CMTS

Die erforderliche INT-Abo Bandbreitenerhöhung bedingt Anpassungen im Access-Netz wie auch im CMTS.

Die erforderlichen Anpassungen im HFC Access-Netz wurden (gemäss Beschluss in der letzten QL-PV) bis Ende September 14 durch jeden QL-Partner analysiert.

Die erforderlichen Anpassungen im CMTS (je nach QL-Partner; Erweiterung durch zus. Line Cards oder zus. Chassis & Line Cards) sollen nicht auf dem bestehenden Produkt (Cisco uBR10k) realisiert werden, da hier eine verkürzte Abschreibungsdauer droht.

Die neue CMTS-Generation (unterstützt DOCSIS 3.0 & CCAP & DOCSIS 3.1) kann im Jahr 2015 – noch ohne DOCSIS 3.1 Lizenzen - für einen Investitionsbetrag von rund MCHF 5 beschafft werden. Eine Erweiterung auf DOCSIS 3.1 kann sinnvoll ab dem Jahr 2016 durch den Kauf und Aktivierung von zus. Lizenzen realisiert werden.

Diese Investition garantiert die beste Lösung aus technischer- und betriebswirtschaftlicher Sicht für alle kurzfristigen (2015) und langfristigen (2016 – 2020) CMTS-Anforderungen.



HFC Netzstrategie und –Entwicklung mit FTTH Rollout

Investition im QL Access-Netz (HFC & FTTH)

DOCSIS 3.1

- beinhaltet einen Technologiewechsel und bedingt auch einen Tausch des Modems
- wird bei der Aktivierung im Jahr 2016 nicht automatisch flächendeckend ausgerollt, sondern punktuell dort wo sinnvoll (hohe INT-Abo's).
- bedingt bei der Aktivierung im Jahr 2016 keine Erweiterung des Spektrums im Down- und Uplink. Somit wird weder eine Abschaltung des Analog Radios noch eine Anpassung der Hausinstallation erforderlich sein.

QL-Partner, welche langfristig die Kunden auch für hohe INT-Abo's (> 600 Mbit/s ab 2018) mit dem HFC Access-Netz bedienen, benötigen zukünftig eine Erweiterung des Spektrums im Down- und Uplink.

QL-Partner mit FTTH-Rollout werden je nach Rollout-Geschwindigkeit QL-Kunden mit hohen INT-Abo's mit FTTH erschliessen. Ein FTTH-Rollout erfolgt aus wirtschaftlichen Gründen gebündelt (nach Strasse, Quartier, Gemeinde oder Stadt).



HFC Netzstrategie und –Entwicklung mit FTTH Rollout

QL-Empfehlung

QL-Partner mit HFC Access-Netz ohne FTTH-Rollout

- Access-Netz muss für DOCSIS 3.1 ausgebaut werden (inkl. Erweiterung des Spektrums im Down- und Uplink)
- Alle Kunden können mit allen QL-Produkten bedient werden

QL-Partner mit HFC Access-Netz und FTTH-Rollout

- HFC Access-Netz, welches innerhalb 12 Monate ab Start DOCSIS 3.1 (2016) auf FTTH umgebaut wird, muss nicht für DOCSIS 3.1 ausgebaut werden
- HFC Access-Netz, welches nicht innerhalb 12 Monate ab Start DOCSIS 3.1 (2016) auf FTTH umgebaut wird, muss für DOCSIS 3.1 ausgebaut werden
- HFC Access-Netz, welches nicht innerhalb 24 Monate ab Start DOCSIS 3.1 (2016) auf FTTH umgebaut wird, muss für DOCSIS 3.1 ausgebaut werden (inkl. Erweiterung des Spektrums im Down- und Uplink)

Ergänzung aus QL-TK Oktober 2014:

- QL Empfehlung wird grundsätzlich unterstützt
- Auch mit diesem Szenario können nicht alle QL-Produkte zeitgerecht auf allen Netzen angeboten werden. Deshalb wird empfohlen ein entsprechender Produkthinweis anzufügen



Einfluss auf zukünftige Produktentwicklungen

Einflüsse basierend auf den Erkenntnissen der TK und der Strategie für den Netzausbau

Obschon wir den Netzausbau verbundweit und proaktiv angehen, wird es nicht möglich sein, dass alle Netze zum gleichen Zeitpunkt den gleichen technischen Stand haben. Dies hat zur Folge dass wir....

- weiterhin den Infrastrukturvorteil auf unserer Seite haben.
- weiterhin den Kundenbedürfnissen entsprechend attraktive Produkte entwickeln und anbieten können.
- nicht überall im QL Gebiet ein homogenes Produktportfolio anbieten können.
- je nach Standort, technisch bedingt, limitiert im Produktangebot sind.
- den Verkaufs- und Bestellprozess auf diese Situation adaptieren müssen.
- entsprechend transparent gegenüber den Kunden kommunizieren müssen.



Antrag

Access-Netz Entwicklung im QL-Verbund

Entscheide	Ja	Nein
Strategie Der Infrastrukturvorteil (HFC Access) von QL gegenüber Swisscom (Kuper) geht nicht verloren. Wir bauen unsere Netze proaktiv aus	✓	
QL-Partner mit HFC Access-Netz ohne FTTH Rollout Das HFC Access-Netz wird für die Unterstützung aller zukünftigen QL-Services ausgebaut (DOCSIS 3.1 mit Erweiterung des Spektrums im Down- und Uplink)	✓	
QL-Partner mit HFC Access-Netz und FTTH Rollout Alle zukünftigen QL-Services werden durch den Mix beider Access-Netze unterstützt. Das HFC Access-Netz, welches innerhalb 12 Monate ab Start DOCSIS 3.1 (2016) auf FTTH umgebaut wird, muss nicht für DOCSIS 3.1 ausgebaut werden	✓	
QL-Partner mit HFC Access-Netz und FTTH Rollout Alle zukünftigen QL-Services werden durch den Mix beider Access-Netze unterstützt. Das HFC Access-Netz, welches <u>nicht</u> innerhalb 12 Monate ab Start DOCSIS 3.1 (2016) auf FTTH umgebaut wird, muss für DOCSIS 3.1 ausgebaut werden	✓	
QL-Partner mit HFC Access-Netz und FTTH Rollout Alle zukünftigen QL-Services werden durch den Mix beider Access-Netze unterstützt. Das HFC Access-Netz, welches <u>nicht</u> innerhalb 24 Monate ab Start DOCSIS 3.1 (2016) auf FTTH umgebaut wird, muss für DOCSIS 3.1 ausgebaut werden (inkl. Spektrum Erweiterung)	✓	
Zukünftige Produktangebot im QL Verbund Wir können nicht überall im QL Gebiet ein homogenes Produktportfolio anbieten, da wir je nach Standort technisch limitiert sein werden	✓	

Seite 65



1. **Protokoll**
2. **Reporting der Kundenentwicklungen**
3. **Services und Produkte**
 - 3.1 Redesign 2015 (E)
 - 3.2 Analoge Senderabschaltung (E)
 - 3.3 Pilot Veredelung Grundanschluss (E)
 - 3.4 Anpassung MVD (E)
4. **Planung und strategische Fragestellungen**
 - 4.1 Bandbreitenentwicklung (I)
 - 4.2 Teleclub (I)
5. **Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss**
 - 5.1 Kommunikationsplan Fair / MVD (Beilage) (I)
 - 5.2 Kommunikationsplan "Vision« (Beilage) (I)
 - 5.3 Push & Pull Massnahmen Q4 2014 (Beilage) (I)
 - 5.4 QL Internet Holiday (E)
 - 5.5 Info Mobile Redesign 2015 (I)
6. **Anträge / Inputs aus der Techn. Kommission**
7. **Anträge / Inputs aus der Tools-&Prozessgruppe**
8. **Anträge / Inputs der Quickline-Partner**
9. **Diverses**
 - 9.1 Quickline Online "Plattformen" (I)
10. **Termine 2015** (E)

Seite 66

30.10.2014 | Quickline Partnersversammlung





Teleclub

Quo vadis

Erklärung aktueller Stand und Diskussion über das weitere Vorgehen durch Nicolas

- | | | | |
|---|-----|---|-----|
| 1. Protokoll | | 6. Anträge / Inputs aus der Techn. Kommission | |
| 2. Reporting der Kundenentwicklungen | | 7. Anträge / Inputs aus der Tools-&Prozessgruppe | |
| 3. Services und Produkte | | 8. Anträge / Inputs der Quickline-Partner | |
| 3.1 Redesign 2015 | (E) | 9. Diverses | |
| 3.2 Analoge Senderabschaltung | (E) | 9.1 Quickline Online "Plattformen" | (I) |
| 3.3 Pilot Veredelung Grundanschluss | (E) | 10. Termine 2015 | (E) |
| 3.4 Anpassung MVD | (E) | | |
| 4. Planung und strategische Fragestellungen | | | |
| 4.1 Bandbreitenentwicklung | (I) | | |
| 4.2 Teleclub | (I) | | |
| 5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss | | | |
| 5.1 Kommunikationsplan Fair / MVD (Beilage) | (I) | | |
| 5.2 Kommunikationsplan "Vision« (Beilage) | (I) | | |
| 5.3 Push & Pull Massnahmen Q4 2014 (Beilage) | (I) | | |
| 5.4 QL Internet Holiday | (E) | | |
| 5.5 Info Mobile Redesign 2015 | (I) | | |



Flims Electric

Mehr Leistung für das Internet Holiday

Aufwertung des QL Internet Holiday Angebots in Flims:

Stand Heute:

Grundgebühr CHF 5.--, Geschwindigkeit 5/0.5, Verrechnung Volumen 0.35/MB - Kosten max. CHF 35.00

Vorschlag Flims Electric:

Grundgebühr CHF 5.--, Geschwindigkeit 10/1, Verrechnung Volumen 0.14/MB - Kosten max. CHF 35.00



Info Mobile Redesign 2015

Neue Terminplanung

Neuer Termin: Einführung Februar 2015

1. Protokoll		
2. Reporting der Kundenentwicklungen		
3. Services und Produkte		
3.1 Redesign 2015	(E)	
3.2 Analoge Senderabschaltung	(E)	
3.3 Pilot Veredelung Grundanschluss	(E)	
3.4 Anpassung MVD	(E)	
4. Planung und strategische Fragestellungen		
4.1 Bandbreitenentwicklung	(I)	
4.2 Teleclub	(I)	
5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss		
5.1 Kommunikationsplan Fair / MVD (Beilage)	(I)	
5.2 Kommunikationsplan "Vision« (Beilage)	(I)	
5.3 Push & Pull Massnahmen Q4 2014 (Beilage)	(I)	
5.4 QL Internet Holiday	(E)	
5.5 Info Mobile Redesign 2015	(I)	
6. Anträge / Inputs aus der Techn. Kommission		
7. Anträge / Inputs aus der Tools-&Prozessgruppe		
8. Anträge / Inputs der Quickline-Partner		
9. Diverses		(I)
9.1 Quickline Online "Plattformen"		(I)
10. Termine 2015		(E)



9. Diverses

9.1 Quickline Online "Plattformen"

Parallel-Projekt zu Redesign Website

Ziel: Einheitliches Design, vereinfachte Benutzerführung

Situation heute
verschiedene Plattformen

Website

Login

myQuickline

Login

Webmail

Login

Pers. Cloud

Login

Mobil-TV

Situation 2015
1 übergeordnetes "Portal" mit Login

Quickline My World

Quickline Login

← Cockpit (ehemals myQL (nur noch für Konfigurationen und Service-Bestellung))

Webmail

Pers. Cloud

Mobil-TV


Vision

and more..



1. Protokoll		
2. Reporting der Kundenentwicklungen		
3. Services und Produkte		
3.1 Redesign 2015	(E)	
3.2 Analoge Senderabschaltung	(E)	
3.3 Pilot Veredelung Grundanschluss	(E)	
3.4 Anpassung MVD	(E)	
4. Planung und strategische Fragestellungen		
4.1 Bandbreitenentwicklung	(I)	
4.2 Teleclub	(I)	
5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss		
5.1 Kommunikationsplan Fair / MVD (Beilage)	(I)	
5.2 Kommunikationsplan "Vision« (Beilage)	(I)	
5.3 Push & Pull Massnahmen Q4 2014 (Beilage)	(I)	
5.4 QL Internet Holiday	(E)	
5.5 Info Mobile Redesign 2015	(I)	
6. Anträge / Inputs aus der Techn. Kommission		
7. Anträge / Inputs aus der Tools-&Prozessgruppe		
8. Anträge / Inputs der Quickline-Partner		
9. Diverses		
9.1 Quickline Online "Plattformen"	(I)	
10. Termine 2015	(E)	

Seite 73 30.10.2014 | Quickline Partnersversammlung



10. Termine PV 

Terminvorschläge PV 2015

• Di, 10. Februar 2015	13.30 - 17.30h	mit anschl. Essen im Palace, Biel
• Do, 16. April 2015	13.30 - 17.30h	
• Do, 18. Juni 2015	13.30 - 17.30h	
• Do, 27. August 2015	13.30 - 17.30h	
• Do, 15. Oktober 2015	13.30 - 17.30h	
• Do, 10. Dezember 2015	13.30 - 17.30h	mit anschl. Apéro

Feiertage 12.02.2015 Schmutziger DO (Feiertag Zentralschweiz) 18.02.2015 Aschermittwoch 03.04.-06.04. 2015 Karfreitag bis Ostermontag 14.05.2015 Auffahrt 25.05.2015 Pfingstmontag 04.06.2015 Fronleichnam 15.08.2015 M. Himmelfahrt	Schulferien (BE/BL/SO/ZG) 31.01.-17.02.15 Sportwoche 03.04.-19.04.15 Frühling 04.07.-16.08.15 Sommer 19.09.-18.10.15 Herbst
--	--

Seite 74 30.10.2014 | Quickline Partnersversammlung

