

# Protokoll Quickline Partnerversammlung



<b>Sitzungsleitung</b>	Nicolas Perrenoud	<b>Sitzungsdatum</b>	10.02.2015	<b>Sitzungszeit</b>	13.30 – 19.00
<b>Protokoll</b>	Jacqueline Blaser	<b>Protokolldatum</b>	20.02.2015		
<b>Sitzungsort</b>	Residenz au Lac, Biel		Dateiname	15-02-10_QL PV_protokoll	

Anwesend	Vorname, Name	Kürzel	KNU	Kürzel
	Adrian Koessler	AKo	EBL Telecom Media AG	EBL
	Thomas Seiderer	TSe	Energie Belp AG	Belp
	Renato Mantese	RMa	Energie Seeland AG	ESAG
	Christian Bosshard	CBo	Energie Wasser Aarberg AG	EWA
	Bruno Bühlmann	BBü	EWS Energie AG	EWS
	Christian Gerber	CGe	EWS Energie AG	EWS
	Martin Maron	MMa	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
	André Schneider	ASc	Gemeindebetriebe Muri	GBM
	Roger Kälin	RKä	ggsnet schwängimatt	GGs
	Gregor Schmid	GSc	interGGA	IGA
	Christian Bircher	CBi	KF Nidwalden AG	KFN
	Urs Schächli	USc	Localnet AG	LOC
	Hans Beer	HBe	Renet AG	RENET
	Günter Seewer	GSe	Valaiscom AG	VAG
	Stefan Nieland	SNi	Wasserwerke Zug AG	WWZ
	Mark Thommen	MTh	Quickline Business AG	QLBAG
	Markus Definti	MDe	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
	Marc Loosli	MLo	Quickline AG	QLAG
	Matthias Heri	MHe	Quickline AG	QLAG
	Alexander Kersten	AKe	Quickline AG	QLAG
	Ruben Inäbnit	RIn	Quickline AG	QLAG

Entschuldigt	Vorname, Name	Kürzel	KNU	Kürzel
	Roy Simmonds	RSi	Quickline Holding AG	QLHAG

<b>Verteiler</b>	<b>Quickline Verbund Kader</b>
------------------	--------------------------------

Die Präsentation „QL PV 10.02.15 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
<b>0.</b>	<b>Organisation</b>	
(I)	Christian Gerber hat neu die Geschäftsführung der EWS übernommen und wird neu anstelle von Bruno Bühlmann die EWS an der PV vertreten.	
<b>1.</b>	<b>Protokoll</b>	
(I)	Keine Bemerkungen. Das Protokoll wird verdankt und einstimmig verabschiedet.	
<b>2.</b>	<b>Reporting der Kundenentwicklungen</b>	
(I)	FGö informiert kurz mündlich über die Entwicklungen der letzten Monate. Wir sind gut gestartet und mit Internet und Festnetz-Telefonie auf Budgetkurs.	

(P)	Besonders erfreulich waren die über 260 Mobile-Aufschaltungen im Januar. Die Auswertung pro HH-Anschlüsse folgt an der nächsten PV.	FGö / PV 16.4.
<b>3.</b>	<b>Services &amp; Produkte</b>	
<b>3.1</b>	<b>Jahresplanung (Produkt Roadmap) 2015</b>	
(I)	NPe informiert über das Replanning im Bereich Vision. Aktuell ist man mit den Partnern am Replanning des Projektes. Es ist zum jetzigen Zeitpunkt schwierig ein Lancierungsdatum zu nennen. Es wird eine Lancierung Ende 2015/anfangs 2016 (interne Information!) angestrebt, wobei ein verlässlicher Termin nicht vor Mitte Jahr definiert werden kann. Dies ergibt eine neue Ausgangslage für das Produkt-Redesign. Bisher war geplant, die neuen Produkte gleichzeitig mit der Lancierung Quickline TV auszurollen.	
(I)	Neu ist die GL QL der Meinung, dass dies entkoppelt werden sollte. Details zur aktuellen Roadmap siehe Folienpräsentation.  <u>Wichtigste Produkt-Milestones im ersten Halbjahr 2015</u> Per heutigem Datum (10.2.) konnte das Redesign Mobile lanciert werden. 28.4. ist ein Senderschalttag eingeplant, aktuell sind aber noch keine Senderänderungen in Sicht. Per 31.5. ist die Einführung von Verte! Plus und dem neuen Kundenportal geplant.	
<b>3.2</b>	<b>Verte! Plus</b>	
(I)	Um marktfähig zu sein und die Zeit bis zur Lancierung Vision zu überbrücken, ist ein Update der Verte!-Plattform mit folgenden Funktionen geplant: <ul style="list-style-type: none"> <li>• 7 Tage Replay auf den bestehenden Replay Sendern</li> <li>• Aufnahmen im Replay</li> <li>• Ausbau PVR Kapazität (100/200h)</li> </ul> Details siehe Folienpräsentation.	
(I)	<u>Diskussion/Fragen</u> CBI: Wie siehts aus mit der Boxen-Lieferung? FGö: Wir erhalten anfangs März 1'000 Nachfolge-Boxen, welche bereits im Test sind. Anschliessend folgen monatlich neue Lieferungen. Eine Umfrage bei den Partnern zur Bestellmenge folgt. HBe: Warum wird bei Take2 (jüngere Zielgruppe) die PVR-Std. nicht erhöht? NPe: Ist eine Kosten-/Nutzenüberlegung, auch hinsichtlich der Migration auf die späteren Vision-Produkte. KHö: Was sind die Gründe zur Vision-Verzögerung? NPe: Das Projekt wurde einerseits von unserem GU (Seachange) in der Gesamtdimension unterschätzt. Von unserer Seite her wurde es mit einer unrealistischen Time-to-Market geplant. HKö: In letzter Zeit lief Verte! wieder instabil. Würde es sich lohnen, in Stabilität zu investieren? NGa: Letzte Woche gab es Probleme. Über die letzten 6 Monate gesehen, haben wir insgesamt eine sehr hohe Stabilität. RKr: Bekannt ist eine aktuelle Problematik in der Edgeware/Software. Es ist eskaliert und der Lieferant ist mit Hochdruck an der Störungsbehebung. SNi: Gibt es eine neue Sprachregelung hinsichtlich Vision Lancierung? NPe: Folgt per Ende Februar. Lancierungstermine werden nach wie vor keine nach Aussen kommuniziert. Weitere Infos folgen auch in der "internen Kommunikation".	
(I)	<u>Anträge/Abstimmung</u> Die Quickline AG empfiehlt, Verte! Plus wie folgt umzusetzen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Produktdesign: 7 Tage Replay, Aufnahme im Replay, Upgrade NPVR</li> <li>• Umsatzeinbusse: Gemäss Präsentation</li> <li>• Produkt Anpassung: Gemäss Präsentation</li> <li>• Angestrebter Termin: Ende Mai 2015</li> </ul>	

(E)	Die Anträge zu Verte! Plus werden einstimmig angenommen. Ob Replay auf zusätzlichen Sendern eingeführt werden soll, wird im Mai neu beurteilt.	
(E)		
<b>3.3</b>	<b>Redesign 2015, Kombi Produkte</b>	
(I)	MHe erläutert die Idee, das Kombi-Produktdesign identisch (wie bereits von der PV abgenommen.) einzuführen, jedoch Vision durch Verte! zu ersetzen. Um das neue Redesign mit Verte! Plus so rasch als möglich umzusetzen, soll in der ersten Phase nur HFC umgesetzt werden. RKR: Technischer Hinweis; auf RFOG Netzen ist der maximale Upload auf ca. 16 Mbit/s begrenzt, somit kann hier das Top INT-Abo nicht abgebildet / unterstützt werden. Details zum Produktdesign, Pricing und Terminplanung siehe Folienpräsentation.	
(I)	<u>Pricing Empfehlung:</u> Ggü. dem Redesign mit Vision bieten wir mit Verte! Plus weniger Leistung an. Eine Preissenkung hätte zur Folge, dass insbesondere für AiO Gold Kunden der preisliche Anreiz vergrößert wird auf das günstigere AiO M zu wechseln. QLAG empfiehlt, das bisherige Pricing gem. Variante 1, wobei offen ist, ob die beiden mittleren Produkte mit einem Einführungsrabatt lanciert werden.	
(I)	<u>Diskussion/Fragen</u> GSe: Unterstützt den Vorschlag der Entkopplung. Situation FTTH? MLo: Wenn Verte! Plus vor den Sommerferien lanciert wird, ist eine FTTH-Umsetzung nicht realistisch, da QMC-Umsetzung zu komplex. TSe: Den Kunden ist eine gewisse Kontinuität im Produktportfolio wichtig. Zwei Redesigns kurz nacheinander ist nicht gut. MEh: Hat Mühe mit der Priorisierung. Der FTTH-Schuh drückt massiv. Sieht zuwenig Nutzen bei den Kombis, um diese vorzeitig auf HF einzuführen. RMA: Unterstützt das Votum, dass eine Harmonisierung HF/FTTH priorisiert werden müsste. NPe: Leider ist es im Verbund in den letzten 12 Monaten nicht gelungen, eine FTTH-Lösung zu entwickeln, die allen passt. MMA: Entweder vor den Sommerferien auf HF oder nicht mehr. Im Herbst macht eine Einführung kurz vor Vision keinen Sinn. NPe: Kann sich diesem Votum anschliessen. Gibt jedoch zu bedenken, dass wir einen Vorlauf von ca. 3-4 Monate für eine solche Umsetzung benötigen und die Gefahr besteht, dass wir bei einem späteren Launch der TV-Plattform (2016) wieder in die gleichen Sachzwängen sind wie im 2015.	
(I)	NPe hält fest, dass im Verbund eine harmonisierte FTTH/HF-Lösung vordringlicher wäre.  Die Abstimmung über die Einführung der Kombiprodukte folgt nach der FTTH-Diskussion.	
<b>3.4</b>	<b>Redesign 2015, FTTH Produkte</b>	
(I)	Das FTTH-Produktportfolio "Redesign 2015" ist nicht in allen Kabelnetzen abbildbar. Basierend auf dem Input an der Dezember PV 2014 durch die GARH hat QLAG zusammen mit der RENET, Valaiscom und der GARH einen Workshop zur Lösungsfindung durchgeführt. Resultate aus Workshop: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Grundanschlusskosten sind im ganzen Netz inklusive der Subnetze extrem unterschiedlich. Die Spannweite reicht bspw. bei GARH von ca. CHF 8 bis CHF 18/Monat.</li> <li>• Durch diese extrem heterogene Grundanschluss-Kostenstruktur ist es extrem schwierig bis für gewisse QL-Partner unmöglich, ein Produkt anzubieten, welches die Grundanschlusskosten inkludiert.</li> <li>• Die Preisgestaltung obliegt insbesondere in den Subnetzen den Netzeignern z.B. den Gemeinden.</li> </ul>	

(I)	<p>NPe ergänzt, dass zusammen mit dem VR zur Zeit auf strategischer Ebene geprüft wird, wie mittel- und langfristig mit solch unterschiedlichen Grundlagen und aus Sicht QL AG notwendigen Mindest-Standards umgegangen werden soll. Kurzfristig brauchen wir aber eine Lösung.</p>	
(I)	<p><u>Möglicher Lösungsansatz für GARH</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• QMC-seitige Anpassung der Produktstruktur für dieses KNU (Mandant)</li> <li>• Exkludieren der GA-Kosten aus dem FTTH-Portfolio (gleiche Situation wie auf HFC)</li> <li>• Wegfall der Symmetrie auf FTTH</li> </ul>	
(I)	<p><u>Antrag und Vorbehalte ESAG</u>  ESAG hat den Bedarf von «FTTH Start» angekündigt. Zudem hat ESAG Vorbehalte gegenüber dem vorgesehenen FTTH-Produktportfolio.  RMA: Prozesstechnisch und kommunikativ (vor allem auf Drucksachen und Website) ist dies nicht händelbar. Es wurden bereits x-Sitzungen und Aufwände generiert, welche nicht zu einem Konsens führten. Daher schlägt ESAG vor, einen Schritt zurück zu machen und das FTTH-Angebot ohne inkludierte Anschlusskosten anzubieten oder das FTTH Start wieder aufzunehmen</p>	
(I)	<p><u>Diskussion</u>  HBe: Glaubt nicht an eine harmonisierte GA-Lösung, auch wenn wir uns länger dafür Zeit nehmen.  MTh: Kann nicht verstehen, wie man für 8.— FTTH anbieten kann. Juristische Situation müsste auch hinsichtlich Antennensituation geprüft werden.  HKö: Fakt ist, wem das Netz gehört, der bestimmt den Preis. GARH hat dieselbe Problematik, da sie am Umbauen auf FTTH sind. Kunden verstehen nicht, weshalb sie unterschiedliche Preise auf unterschiedlichen Technologien bezahlen müssen.  GSe: Wir sollten aus Kundensicht diesen Schritt machen. Kunden haben immer mehr Mühe, wenn sie von unterschiedlichen Seiten Rechnungen erhalten. Swisscom ist der Parus und verrechnet alles auf einmal.</p>	
(I)	<p>Der QL-Verbund einigt sich auf die neue Diskussionsgrundlage, FTTH gemäss ursprünglichem Produktdesign einzuführen (inkl. FTTH Start).</p>	
(I)	<p><u>Abstimmung Finale Verabschiedung FTTH Portfolio</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• FTTH Kombis mit Zuschlag von CHF 25.00 (Anteil Grundanschluss und Symmetrie) und symmetrischer Bandbreite.</li> <li>• FTTH Einzelprodukte können grundsätzlich nur mit FTTH Start (CHF 29.90) als Voraussetzung abonniert werden. Die Internet-Bandbreiten sind symmetrisch.</li> <li>• In Ausnahmefällen (GARH) können die HFC Produkte mit asymmetrischer Bandbreite mit dem bestehenden Grundanschluss über FTTH provisioniert werden (analoge Produktpalette wie auf HFC).</li> </ul>	
(E)	<p>Mit 1 Enthaltung (WWZ) sind alle Partner dafür, das FTTH Portfolio wie oben aufgelistet, einzuführen.</p>	
(I)	<p>SNi: Hat Vorbehalt, weil WWZ im September die Analog-Abschaltung macht. Daher hätte er Einführung Redesign Kombis erst mit Vision vorgezogen.</p>	
(I)	<p><u>Abstimmung Redesign mit Verte! Plus</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Redesign mit Verte! Plus muss auf HFC und FTTH umgesetzt werden.</li> <li>• Terminliche Umsetzung nicht per Juni möglich.  MLo klärt Terminsituation mit QMC ab. ca. September?.</li> <li>• In der April PV wird aufgrund Vision-Situation der finale Einführungstermin beschlossen. Entweder wird das Redesign mit Verte! Plus vor dem Vision Launch eingeführt oder Redesign direkt mit Vision.</li> </ul>	
(E)	<p>Diesem Vorgehen wird einstimmig zugestimmt.</p>	

<b>3.5</b>	<b>Information Geschäftsmodell FTTH</b>	
(I)	<p>FGö informiert über den VR-Entscheid. Details siehe Folienpräsentation.</p> <p>Auftrag: Im bisherigen Geschäftsmodell tätigt die QLAG Netzinvestitionen bis und mit CMTS. Die QLAG wurde von den Aktionären beauftragt, das Geschäftsmodell um den Bereich FTTH zu erweitern und konkret die Beschaffung und Finanzierung des FTTH-L2 Netzes zu verantworten. Details siehe Folienpräsentation.</p> <p>Zur Lösung dieser komplexen Herausforderungen schlägt die QLAG die Schaffung eines dedizierten «Pot für Netzinvestitionen» vor, aus welchem Netzausbauten (HFC und/oder FttH-L2) mitfinanziert werden sollen. Der Pot wird so dimensioniert, dass «genügend» Kunden mit Fiber bedient werden können. Wobei «genügend» auf Aussagen der QL-Partner beruht, dass in 10 Jahren rund. 30% der Kunden mit FTTH und somit 70% der Kunden mit Docsis bedient werden können.</p>	
(I)	<p><u>Diskussion/Fragen</u></p> <p>MEh: Findet den Ansatz nicht optimal. Finanzierung ausserhalb L2 entspricht nicht dem Businessmodell. Eigentumsverhältnisse? Regt an, dies nochmals zu überprüfen.</p>	
(E)	<p>NPe weist darauf hin, dass dies bereits durch den VR so verabschiedet wurde. Die offenen Fragen aus der PV werden bilateral zwischen dem QL-Partner und FG geklärt</p>	Partner/FGö
<b>4.</b>	<b>Planung und strategische Fragestellungen</b>	
<b>4.1</b>	<b>Swisscom Basisangebot "Casa"</b>	
(I)	<p><u>Einschätzung Grundanschluss / These</u></p> <p>QLAG geht davon aus, dass wir in den nächsten 5 Jahren folgende Themen umsetzen müssen, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig im Telco-Markt agieren zu können:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wir haben harmonisierte und einheitliche GA-Gebühren im Quickline-Verbund (bspw. CHF 25 inkl. UHG und MWST).</li> <li>• Der veredelte Grundanschluss (Quickline Basic) ist Standard im ganzen Quickline-Gebiet sowohl auf HFC wie auch auf FTTH.</li> <li>• Die GA-Gebühren sind inkludiert in allen Quickline-Produkten.</li> <li>• Es besteht in jedem Fall eine direkte, individuelle Kundenbeziehung Quickline/KNU zum Kunden (ohne Verwaltungen, Vermieter usw.).</li> </ul>	
(I)	<p><u>Diskussion/Fragen</u></p> <p>HKö: Die Frage ist, ob Netz-Leistung oder Produkt-Leistung entscheidend ist für die Preisgestaltung?</p> <p>NPe: Infrastruktur darf nicht relevant sein.</p> <p>CBi: Stossrichtung ganz klar in Richtung Kundensicht und Harmonisierung.</p> <p>RMa: Wäre es eine Möglichkeit, mit Gutschriften zu fahren?</p> <p>AKo: Die Schere ist sehr gross (GARH 8.--/ EBL 26.--). FTTH ist mit grossen Investitionen verbunden. Würde eine Harmonisierung begrüssen, ist aber wohl sehr schwierig. FTTH-Produkte sollten sich leistungsmässig etwas abheben.</p> <p>GSe: Das macht Swisscom heute nicht mehr.</p>	
(I)	<p><u>Pilot QL Basic "veredelter Grundanschluss" (auf HFC)</u></p> <p>NPe informiert, dass das Pilotprojekt in Münchenbuchsee gestartet ist. QLAG wird nach Abschluss des Pilotprojekts nur Erkenntnisse über Marktakzeptanz haben. Nicht aber über die Wechsel-Prozesse, da diese aufgrund der aktuellen Projekt- und Ressourcensituation nicht vollautomatisch im QMC abgebildet werden konnten.</p> <p>Die Prozesse müssen in Workshops und mit Tools-/Prozessgruppe erarbeitet werden.</p>	
(I)	<p>Das ursprüngliche Ziel, den Rollout QL Basic im Oktober im Verbund anzubieten, ist daher nicht realistisch.</p>	

(I)	<u>Diskussion/Fragen</u> SNI: Versteht die Situation. WWZ hätte grosses Interesse daran, das Produkt raschmöglichst einzuführen. Sieht die Möglichkeit, nur die variablen Kosten übers QMC abzurechnen. QL Basic wäre DIE Antwort gegen Swisscom. Je früher desto besser. MMA: Möchte auch nicht mehr 1,5 Jahre warten und mit 29.90 starten. NPe: Herausforderung ist die Netz-Rabattierung, wenn der Kunde von QL Basic auf ein All-in-One wechseln will. Dies muss im ERP abgebildet werden. GSe: Könnte manuell gehandhabt werden. Wird nicht die grosse Masse sein.	
(E/P)	<u>Vorgehensvorschlag</u> Es sollen zwei Workshops zur Behandlung der Wechselprozesse ausserhalb der Tools- und Prozessgruppe durchgeführt werden. Lead = PM. Sodass wir im Juni in der Lage sind zu entscheiden.	PM QLAG
<b>4.2 Teleclub</b>		
(I)	NPe hat die Partner eingeladen, auf die Dez. PV sich zu überlegen, wie hoch die Zahlungsbereitschaft für diesen Sport Live-Content (nicht Exklusiv) wäre? Dabei kann von einer Basis von rund CHF 1-2 pro Haushalt/Mte. ausgegangen werden.	
(I)	Vorgängig zur PV hat NPe ein vertrauliches Dokument von Swissscable mit verschiedenen Szenarien zum weiteren Vorgehen versendet.	
(I)	<u>Diskussion/Fragen</u> GSe: Content ist das A und O für Kunden. Er wäre sofort bereit, 1-2 CHF pro HH dafür zu finanzieren. ASc: Live-Sports ist ein wichtiges Argument. Wenn wir dieses Produkt auch haben, bringt es Swisscom unter Druck. Er wäre auch bereit, 1-2 CHF pro HH zu finanzieren. MEh: Ist nicht bereit. Vielleicht gäbe es andere Ansätze, um sich aus USP-Sicht zu positionieren. z.B. Kultur-Invest. SNI: WWZ wäre bereit, 1-2 CHF einzukalkulieren. Trend zu Event- und Sport-Demand wird zunehmen. CBI: Wenn wir die Chance erhalten, einen der wichtigsten USPs des Konkurrenten zu vernichten, sollten wir dies machen. RMa: Sieht es auch so, wir haben jahrelang darauf gepusht. ESAG wäre bereit zu investieren. HBe: Ist enttäuscht, dass Swissscable nicht mehr erreicht hat. Fordert zwingend gleich lange Spiesse.  NPe: Es steht vieles mit dem Commitment von upc. Zusammen mit Quickline könnte man viel erreichen.	
(I)	<u>Umfrage: Wer ist bereit, 1-2 CHF zu investieren?</u> Alle ausser GAW, interGGA, ggsnet (enthalten sich).	
(E)	NPe hält fest, dass die Bedeutung für den QL-Verbund gross wäre und wir mitsteigern sollten. NPe wird basierend auf dieser konsultativen Abstimmung diese Position (Zahlungsbereitschaft des QL-Verbunds im Bereich von CHF 1-2/HH pro Monat für nicht exklusiven Sport-Content) in den Swissscable-Vorstand einbringen.	NPe
<b>4.3 WLAN im QL-Verbund</b>		
(I)	RKr informiert über die geplante Erweiterung der Access-Technologie mit WLAN. Die Kundenbedürfnisse ändern sich in die Richtung, dass Services (und somit auch QL-Services) immer mehr <i>wireless</i> konsumiert werden; sowohl Inhome (zu Hause) wie auch Outdoor (unterwegs). Entsprechend werden die QL-Produkte (QL Mobile und QL Vision) entwickelt.	

(I)	Details zur Inhome- & Indoor- & Outdoor Lösung für Residential- und Business Kunden sowie Business Case siehe Folienpräsentation.	
(I)	Empfehlung: QLAG empfiehlt eine einheitliche WLAN-Lösung im QL-Verbund.	
(I)	<u>Diskussion/Fragen</u> GSe: Welche Strategie verfolgt upc? RKr: upc verfolgt den Wifree-Ansatz auf Basis eigener Modems. Ein Roaming-Abkommen mit upc wäre evtl. möglich. KHö: Würde eine einheitliche Lösung befürworten. HBe: Renet ist auch Befürworter, sie haben schon ein paar WLAN-Hotspots realisiert. GSe: Swisscom hätte daran keine Freude, deshalb müssen wir das tun. MMA: Haben 8 Meraki Hotspots installiert. MEh: Unbedingt machen. USc: Würde die zeitliche Einführung mit den Partnern abgestimmt? RKr: Ja, das würde es.	
(I)	<u>Antrag/Abstimmung</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einheitliche WLAN-Lösung für QL-Verbund</li> <li>• Freigabe für die Projektplanung und Realisierung in 2015 / 2016</li> </ul>	
(E)	Bis auf 1 Enthaltung (EWS) stimmen alle Partner dem Antrag zu.	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Start mit Umsetzung für zentrale Lösung frühestens ab Q1 2016.</li> <li>• Bedingung; dass QL-Ressourcen nicht mehr durch Projekt Vision gebunden sind</li> </ul>	
(E)	Dies wird einstimmig angenommen.	
<b>4.4</b>	<b>Quickline Business AG - Marktsicht</b>	
(I)	Markus Definti, ist seit einem Monat CMO bei QL Business AG. Er informiert über die Quickline Business Struktur: Marktsicht, Kundensegmente (Bedürfnisse), Infrastruktur sowie geplantes und realisiertes Business-Produktportfolio. Details siehe Folienpräsentation.	
(I)	Parallel läuft die Migration der Geschäftskunden von QLAG zu QL BAG sowie eine Analyse der Office Duo-Produkte und deren Vermarktung.	
(I)	<u>Diskussion/Fragen</u> MEh: Wird VPBX weiter ausgebaut? Anbindungen von Telefoniezentralen (Projekte mit Claude Steiner) stehen in Konkurrenzsituation zu VPBX. Vergütung für Partner? MDe: VPBX-Produkte müssen clever gestaltet werden. Mit dem Wachstum eines Unternehmens wachsen in der Regel auch deren Anforderungen an Servicelevel. Der SOHO-Kunde wird dann zum MU. GSe: Wir haben viele Jahre auf Business-Lösungen gewartet. Sind bereit, auf konkrete Vorschläge einzugehen.	
(I)	<u>Business Case SOHO/KU</u> MTh: Der Business Case wurde durch Broadband Networks berechnet und ist massiv abhängig vom Vertrieb und der Umsetzung im Verbund.	
(I)	<u>Diskussion/Fragen</u> MEh: Was bedeutet das? MTh: Zum Beispiel, dass bei sogenannten Value-Added-Services die Provisionierung über QMC nicht mehr in jedem Fall möglich sein wird. Dafür werden Alternativen geprüft. BBü: Vermisst Verkaufsdokumentationen und Schulungen zu Office Duo. MDe: Wird verbessert. HKö: IP-Adressen entspricht grossem Kundenbedürfnis.	

<p>(I)</p> <p>(E)</p>	<p><u>Antrag</u> Die Quickline Business AG empfiehlt die Umsetzung der Business Strategie und der Geschäftsmodelle anzunehmen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Portfolio und Geschäftsmodell Die PV versteht und stützt das Geschäftsmodell der QL BAG</li> <li>• Bestehendes Partner Modell Enterprise und MU Segment Das bestehende, bekannte Vermarktungs-Modell und Dienstausbereitung im Enterprise und MU Segment (Ex. Finecom) wird beibehalten und mit neuen Vertriebsansätzen der QL BAG gestützt. Besuch durch CMO.</li> <li>• Portfolio, Produkt Harmonisierung Die Produkte der Ex. Finecom und Quickline Business AG werden im Projekt GK-Migration harmonisiert, strukturiert und neu ausgerichtet.</li> <li>• Neues Partner Modell im SOHO Kundensegment Der Verbund ist bereit, für das Kundensegment SOHO, KU neue Partner Modelle zu beschreiben. Besuch durch CMO.</li> </ul> <p>Die Partner unterstützen dieses Vorgehen (es ist keine Abstimmung erfolgt).</p>	
<b>5. Anträge / Inputs aus dem Marketing-Ausschuss</b>		
<b>5.1 Pricing Powerline Adapter für Quickline</b>		
<p>(I)</p> <p>(I)</p> <p>(I)</p> <p>(E)</p>	<p>Ausgangslage: Mit der Lancierung von Vision wird auf den Home-Gateway Ansatz gesetzt. Die Vision STB wird somit den Router/WLAN Teil direkt integriert haben. Weitere Details siehe Folienpräsentation. QLAG beteiligt sich an den Installationskosten durch den Verzicht der Marge zu Gunsten der Partner. Der Aufwand für PM, P&amp;L ist bei QLAG.</p> <p><u>Diskussion/Fragen</u> MEh: Könnte sich auch vorstellen, den Fächer noch weiter zu öffnen hinsichtlich Migration Verte! auf Vision. RKä: Hat in der Marketinggruppe darauf hingewiesen, dass sie bei den Migrationen von Verte! auf Vision von QLAG eine zusätzliche Beteiligung wünschen. Ähnlich wie damals beim grossen Modem-Wechsel. NPe: QLAG verzichtet vollumfänglich auf die Marge. Diese ist beim Partner.</p> <p><u>Antrag/Abstimmung</u> Der Quickline Marketingausschuss empfiehlt der PV, die Handlungsempfehlungen wie folgt umzusetzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einführung 1. Stufe: Als Zusatzprodukt mit marktkonformen Preisen sobald das Produkt verfügbar ist (April, Mai 2015).</li> <li>• Einführung 2. Stufe: Zusammen mit der Einführung von Quickline TV. Neubewertung des Pricing aufgrund des aktuellen Benchmarks zum Einführungszeitpunkt. <ul style="list-style-type: none"> <li>- Abfrage des Bedarfes bei den Partnern</li> <li>- Bestimmen des aktuellen EP für die Partner zum Einführungszeitpunkt</li> </ul> </li> </ul> <p>Der Antrag wird einstimmig angenommen.</p>	
<b>6. Anträge / Inputs aus der Techn. Kommission</b>		
<b>6.1 Strategie Netzentwicklung</b>		
<p>(I)</p>	<p>RKr informiert über die Diskussion aus der TK bezüglich Mindeststandards Netz-Strategie.</p> <p>Die kleine QL-TK Runde hat im Januar z.Hd. der QL-TK eine Empfehlung ausgearbeitet. Details siehe Folienpräsentation.</p> <p>Details zur Empfehlung der QL-TK siehe Folienpräsentation.</p> <p>Da die Konsequenzen noch nicht geprüft wurden, müsste vor einer Zustimmung der PV je ein Auftrag in den QL Marketingausschuss und die QL Tools &amp; Prozess Gruppe erteilt werden, welche die Machbarkeit abklären und die Konsequenzen einer solchen Handhabung aufzeigen.</p>	



	Die QL AG warnt explizit davor, die Handhabung gemäss Empfehlung TK umzusetzen und verweist auf strategische Risiken. Details siehe Folienpräsi.	
(I)	<p><u>Diskussion/Fragen</u></p> <p>GSe: Von welchen Annahmen bez. Netz-Investitionen wurde ausgegangen?  RKR: Wir sind von einer 3-Jahres-Roadmap ausgegangen, basierend auf der Marktstrategie der Swisscom über die nächsten 3 Jahre. Wir sind von den Top-Abos ausgegangen. Unser Ziel ist, besser zu sein als Swisscom.  GSe: Müssen alle KNUs alle Produkte anbieten? Wohin geht die BB-Entwicklung?  NPe: Diese Diskussion haben wir anlässlich der PV vom 30.10.2014 bereits geführt (vgl. Protokoll). Unsere gemeinsame Einschätzung war eine Verdoppelung der Bandbreiten jeweils im Rhythmus von 12-15 Monaten. Es geht jedoch nicht nur um die höchsten Bandbreiten, sondern auch um Uploads und Vision usw. Wenn wir keine Mindeststandards definieren, wird die Synergienutzung im Verbund zukünftig problematisch.</p>	
(I)	<p>MEh: Möchte nicht gegen den TK-Antrag stimmen, sondern regt an, die Problematik in der TK nochmals zu diskutieren.  CBI: Konsequenz der Umsetzung liegt bei den VRs der Partner. Diese müssten stärker in Pflicht genommen werden.  ASc: Ist dafür, Mindeststandards zu definieren. Alle Ausnahmeregelungen generieren Leerläufe, die Geld kosten. Unsere Produkte sollten einen möglichst hohen Skaleneffekt haben.  RMa: Haben sich diese Parameter und Konsequenzen intensiv angeschaut. Befürchtet, dass die Zahlen in einer früheren PV durchgewunken wurden, ohne dass sich alle den Konsequenzen bewusst waren.  GSe: Ist auch für Standards. Die Frage ist, wo diese angesetzt werden.  USc: In der TK hat man das Verständnis, dass man sich in diese Richtung bewegen will und an Vernunft appelliert. Empfehlung der TK ist Soll-Zustand, nicht Mindeststandard.  NPe: Genau zwischen Soll-Zustand und Mindeststandard liegt die Differenz, auf welche die GL der QLAG hinweisen will. Es muss verbindlicher formuliert werden.  AKö: Wir sind einem Wettbewerbsmarkt ausgesetzt. Wieso soll EBL in gewisse Netze (z.B. kleine ländliche Netze) investieren, wenn dort Swisscom nicht annähernd dieselbe Leistung anbieten kann?  NPe: Solche Fälle sind verständlich. Es muss aber über die breite Masse angeschaut werden. Die Problematik ist durch die unterschiedlichen Strategien HF und/oder FTTH entstanden. Aus diesem Grund sollte ein Mindeststandart definiert werden, welcher sinnvoll ist, dieser jedoch verpflichtend eingehalten werden.</p>	
(I)	<p>HKö: QLAG hat bisher immer eine gute Nase gehabt betreffend Entwicklung. Er wünscht von QLAG einen Detailbericht mit Empfehlung und von allen Partnern eine Stellungnahme.</p>	
(I)	<p>NPe: Dieses Votum nehmen wir gerne so auf.</p>	
(E)	<p><u>Vorgehensvorschlag/Abstimmung</u></p> <p>Der Antrag der TK soll durch QLAG, Marketingausschuss und Tools- &amp; Prozess-Gruppe im Detail analysiert werden und die Konsequenzen pro Partner aufgezeigt werden. Die Erkenntnisse / Resultate fliessen zurück in die QL-PV. Diesem Vorgehen wird einstimmig zugestimmt.</p>	
<b>7.</b>	<b>Anträge / Inputs aus der Tools- und Prozesse-Gruppe</b>	
(I)	Diverse Information wurden in den Beilage-Folien versendet.	

<b>8.</b>	<b>Diverses</b>	
<b>8.1</b>	<b>Stimmrechtsanteile</b>	
(P)	Die neuen Anteile werden mit dem Protokoll versendet. Ohne Gegenbericht innert zwei Wochen gelten sie als angenommen.	alle KNUs
<b>8.2</b>	<b>Termine/Strategie-Workshop</b>	
(I)	An der Dezember-PV haben wir beschlossen, pro Jahr zwei halbe Tage zusätzlich für Strategie-Themen einzubauen.	
(P)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Der erste Strategie-Block wird anlässlich der Quickline Aktionärs-<u>Strategietagung vom 21. Mai 2015</u> eingebunden.</li> </ul>	PKo
(P)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Der <u>zweite Strategie-Block</u> wird im <u>Oktober</u> durchgeführt.</li> </ul>	JBI
(P)	Zur Terminfindung wird eine Doodle-Umfrage gemacht.	

10.02.2015 | Quickline Partnerversammlung

# Quickline Partnerversammlung 10.02.2015

Residenz au Lac, Biel  
> mit anschliessendem Abendessen

Entschuldigt: Roy Simmonds



## 1. Protokoll

## 2. Reporting der Kundenentwicklungen

### 3. Services und Produkte

- |     |                                      |     |
|-----|--------------------------------------|-----|
| 3.1 | Jahresplanung 2015 (Produkt Roadmap) | (I) |
| 3.2 | Verte Plus                           | (E) |
| 3.3 | Redesign 2015, Kombi Produkte        | (E) |
| 3.4 | Redesign 2015 FTTH Produkte          | (I) |
| 3.5 | Information Geschäftsmodell FTTH     | (I) |

### 4. Planung und strategische Fragestellungen

- |     |                                  |     |
|-----|----------------------------------|-----|
| 4.1 | Swisscom Basisangebot «Casa»     | (I) |
| 4.2 | Teleclub                         | (I) |
| 4.3 | WLAN im QL-Verbund               | (E) |
| 4.4 | Quickline Business AG Marktsicht | (E) |

### 5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss

- |     |                                 |     |
|-----|---------------------------------|-----|
| 5.1 | Powerline Adapter für Quickline | (E) |
|-----|---------------------------------|-----|

## 6. Anträge Inputs aus Tech. Kommission

- |     |                           |     |
|-----|---------------------------|-----|
| 6.1 | Strategie Netzentwicklung | (I) |
|-----|---------------------------|-----|

## 7. Anträge / Inputs aus der Tools- & Prozessgruppe

- |     |                       |     |
|-----|-----------------------|-----|
| 7.1 | Diverse Informationen | (I) |
|-----|-----------------------|-----|

## 8. Diverses

- |     |                             |     |
|-----|-----------------------------|-----|
| 8.1 | Stimmrechtsanteile          | (I) |
| 8.2 | Termine /Strategie-Workshop | (I) |





## Genehmigung des Protokolls der PV vom 11.12.2014

Entscheide	Ja	Nein
<b>Genehmigung:</b> <i>Die Partnerversammlung genehmigt das Protokoll vom 11.12.2014</i>	✓	
<b>Anpassungen:</b> <i>Keine</i>	✓	

- |  |  |
|--|--|
| <p><b>1. Protokoll</b></p> <p><b>2. Reporting der Kundenentwicklungen</b></p> <p><b>3. Services und Produkte</b></p> <p>3.1 Jahresplanung 2015 (Produkt Roadmap) (I)</p> <p>3.2 Verte Plus (E)</p> <p>3.3 Redesign 2015, Kombi Produkte (E)</p> <p>3.4 Redesign 2015 FTTH Produkte (I)</p> <p>3.5 Information Geschäftsmodell FTTH (I)</p> <p><b>4. Planung und strategische Fragestellungen</b></p> <p>4.1 Swisscom Basisangebot «Casa» (I)</p> <p>4.2 Teleclub (I)</p> <p>4.3 WLAN im QL-Verbund (E)</p> <p>4.4 Quickline Business AG Marktsicht (E)</p> <p><b>5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss</b></p> <p>5.1 Powerline Adapter für Quickline (E)</p> | <p><b>6. Anträge Inputs aus Tech. Kommission</b></p> <p>6.1 Strategie Netzentwicklung (I)</p> <p><b>7. Anträge / Inputs aus der Tools- &amp; Prozessgruppe</b></p> <p>7.1 Diverse Informationen (I)</p> <p><b>8. Diverses</b></p> <p>8.1 Stimmrechtsanteile (I)</p> <p>8.2 Termine /Strategie-Workshop (I)</p> |
|--|--|

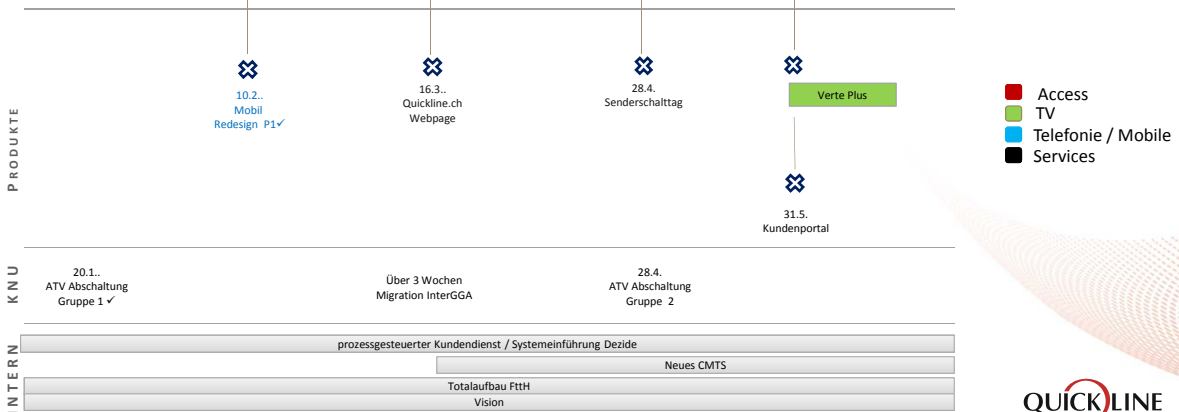


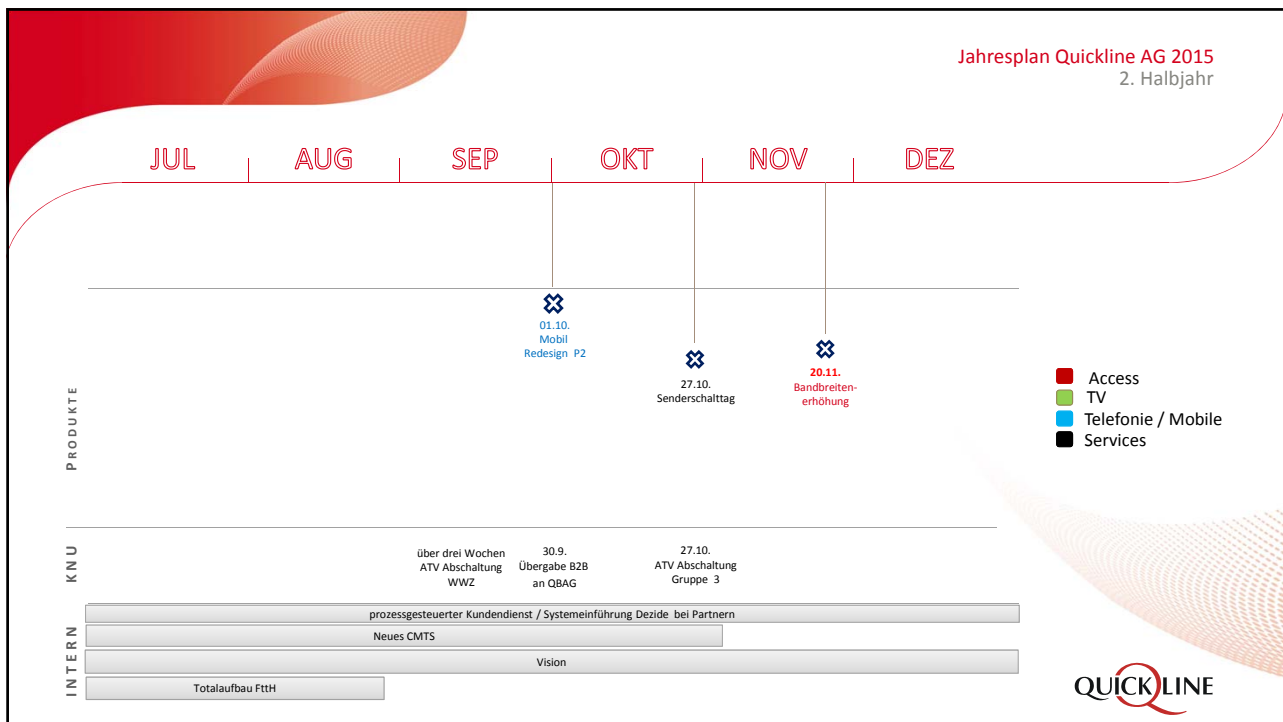
# Jahresplanung (Produkt Roadmap)

Präsentation erfolgt direkt an der Partnersversammlung



JAN | FEB | MRZ | APR | MAI | JUN





<p><b>1. Protokoll</b></p> <p><b>2. Reporting der Kundenentwicklungen</b></p> <p><b>3. Services und Produkte</b></p> <p>3.1 Jahresplanung 2015 (Produkt Roadmap) (I)</p> <p>3.2 Verte Plus (E)</p> <p>3.3 Redesign 2015, Kombi Produkte (E)</p> <p>3.4 Redesign 2015 FTTH Produkte (I)</p> <p>3.5 Information Geschäftsmodell FTTH (I)</p> <p><b>4. Planung und strategische Fragestellungen</b></p> <p>4.1 Swisscom Basisangebot «Casa» (I)</p> <p>4.2 Teleclub (I)</p> <p>4.3 WLAN im QL-Verbund (E)</p> <p>4.4 Quickline Business AG Marktsicht (E)</p> <p><b>5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss</b></p> <p>5.1 Powerline Adapter für Quickline (E)</p>	<p><b>6. Anträge Inputs aus Tech. Kommission</b></p> <p>6.1 Strategie Netzentwicklung (I)</p> <p><b>7. Anträge / Inputs aus der Tools- &amp; Prozessgruppe</b></p> <p>7.1 Diverse Informationen (I)</p> <p><b>8. Diverses</b></p> <p>8.1 Stimmrechtsanteile (I)</p> <p>8.2 Termine /Strategie-Workshop (I)</p>
--	--

**QUICKLINE**



## Verte! Plus

### Vision Re-Planning als Treiber für Verte Plus

#### Ausgangslage:

Mit dem Re-Planning von Vision auf Ende 2015 Anfangs 2016 haben wir einen Produkt- Upgrade auf der bestehenden Verte! Plattform analysiert und bewertet.

Der Fokus bei diesem Upgrade ist die Steigerung der Produktattraktivität im Vergleich zu unseren Mitbewerbern.

#### Resultate der Analyse:

- Ocilion; Benötigt für die Entwicklung rund 3 Monate
- Quickline; Benötigt für die Anpassungen, Installation und Tests rund 3 Monate (parallel zu Ocilion)
- Release Datum (verfügbar am Markt) Mai 2015



## Verte! Plus

### Update der Verte! Plattform für das aktuelle Produktportfolio

Mit dem Verte! Update erlangen wir im Mitbewerbervergleich ein vergleichbares Niveau. Mit dem Update verstärken wir die «Retention» auf Verte!.

#### Update mit folgenden Leistungsmerkmalen:

- 7 Tage Replay auf den bestehenden Replay Sendern
- Aufnahmen im Replay
- Ausbau PVR Kapazität (100/200h)
- GUI Anpassungen

#### Das Update erfolgt bis Ende Mai 2015

- Die kommunikative Unterstützung ist noch ausstehend (ev. als Nebenbotschaft in der zweiten Kampagne, Mai / Juni)





## Verte! Plus

Produktanpassung NPVR bei Verte! Plus für die aktuellen Produkte

Produkt	Heute	Neu
Verte! Stand alone	10h (10h optional)	20h
AiO Gold	20h	100h
AiO Platin	50h	200h
Take 2 HD	10h	20h
Take 2 Entertainment	50h	100h

### Umsatzeinbusse:

Die Anpassungen haben folgende QLAG Umsatzeinbussen zur Folge: CHF 35'000 / Mt.

Durchschnittliche Umsatzeinbusse je Partner: CHF 2'100 / Jahr



## Antrag

Die Quickline AG empfiehlt, Verte! + umzusetzen


Entscheide	Ja	Nein
<b>Produktdesign:</b> <i>7 Tage Replay, Aufnahme im Replay, Upgrade NPVR, GUI für alle Verte! Kunden</i>	✓	
<b>Umsatzeinbusse:</b> <i>Gemäss Präsentation</i>	✓	
<b>Produkt Anpassung:</b> <i>Gemäss Präsentation</i>	✓	
<b>Termin:</b> <i>Mai 2015</i>	✓	



<b>1. Protokoll</b>		
<b>2. Reporting der Kundenentwicklungen</b>		
<b>3. Services und Produkte</b>		
3.1 Jahresplanung 2015 (Produkt Roadmap)	(I)	
3.2 Verte Plus	(E)	
3.3 Redesign 2015, Kombi Produkte	(E)	
3.4 Redesign 2015 FTTH Produkte	(I)	
3.5 Information Geschäftsmodell FTTH	(I)	
<b>4. Planung und strategische Fragestellungen</b>		
4.1 Swisscom Basisangebot «Casa»	(I)	
4.2 Teleclub	(I)	
4.3 WLAN im QL-Verbund	(E)	
4.4 Quickline Business AG Marktsicht	(E)	
<b>5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss</b>		
5.1 Powerline Adapter für Quickline	(E)	
<b>6. Anträge Inputs aus Tech. Kommission</b>		
6.1 Strategie Netzentwicklung		(I)
<b>7. Anträge / Inputs aus der Tools- &amp; Prozessgruppe</b>		
7.1 Diverse Informationen		(I)
<b>8. Diverses</b>		
8.1 Stimmrechtsanteile		(I)
8.2 Termine /Strategie-Workshop		(I)

Seite 13 10.02.2015 | Quickline Partnersversammlung



**3. Service und Produkte**   
3.3 Redesign 2015, Kombi Produkte

## Redesign 2015, Kombi Produkte

**Vision Re-Planning als Treiber für einen vorzeitigen Launch der neuen Produkte**

**Ausgangslage:**

- Mit dem Re-Planning von Vision auf Ende 2015 Anfangs 2016 und dem Verte! Plus Upgrade wird es produktseitig keine weiteren Anpassungen / Erneuerungen im 2015 geben.
- Bis heute ist das Produkt Redesign 2015 an Vision gekoppelt. Somit ist nach bisheriger Planung der Marktlaunch Vision auch der Launch vom neuen Produktportfolio

**Aktuelle Arbeiten:**

Wir prüfen aktuell die «Abkoppelung» der Produkte «Redesign 2015» von der Vision-TV-Plattform









- Umsetzen der neuen Produkte «Redesign 2015» vor dem Vision Launch Termin
- Substitution von Vision TV durch Verte! Plus innerhalb der Produktgestaltung
- Prüfung Einführungsstermin

Seite 14 10.02.2015 | Quickline Partnersversammlung



## Redesign 2015, Kombi Produkte

### Kombi mit Verte plus (Beispiel HFC)

Quickline Kombi-Pakete	All-in-One S	All-in-One M	All-in-One L	All-in-One XL
Internet Download/Upload 	10/1 Mbit/s	50/5 Mbit/s	100/10 Mbit/s	250/20 Mbit/s
Quickline Personal Cloud Online-Speicher inklusive	5 GB	10 GB	20 GB	40 GB
*Festnetz Swiss Flat inkl. Gratis-Telefonie in alle CH-Netze 	✓	✓	✓	✓
Mobile Smart Start 	✓	✓	✓	✓
HDTV – Verte plus 	Über 130 20 Stunden 1 Sender / 30 Stunden	Über 190 50 Stunden 40 Sender / 30 Stunden	Über 190 100 Stunden 40 Sender / 7 Tage	Über 210 200 Stunden 40 Sender / 7 Tage
Kosten pro Monat	CHF 60.– 	*CHF 80.– 	*CHF 100.– 	CHF 130.– 
		*CHF 85.–	*CHF 105.–	

\* Ohne Festnetz Swiss Flat: Rabatt CHF 15.–  
Eine zweite Set-Top Box kostet CHF 10.–  
Erweiterte Aufnahme: CHF 1.30 / Monat für weitere 10 Stunden  
Die Preise verstehen sich exkl. Kabel-TV-Grundgebühren der Kabelnetzunternehmen.

\* Preise AIO M und AIO L mit zwei Varianten zu  
80.00 / 100.00 resp. 85.00 / 105.00 zu definieren

Identisches  
Produktdesign wie  
bereits von der PV  
abgenommen.  
Wir ersetzen Vision  
durch Verte!  
(Auf RFOG Netzen ist der  
maximale Upload auf  
ca. 16 Mbit/s begrenzt)



## Redesign 2015, Kombi Produkte

### Pricing Varianten

Variante 1: Pricing analog bisheriger Redesign Planung auf AIO M und AIO L.

	AIO S (Verte-plus)	AIO M (Verte-plus)	AIO L (Verte-plus)	AIO XL (Verte-plus)
Preis HFC	60	85	105	130
Preis FTTH	85	110	130	155

Variante 2: AIO M und AIO L mit tieferem Preis. Bei Wechsel auf die Vision Produkte kommen die Preise gem. V1 zum tragen.

	AIO S (Verte-plus)	AIO M (Verte-plus)	AIO L (Verte-plus)	AIO XL (Verte-plus)
Preis HFC	60	80	100	130
Preis FTTH	85	105	125	155

Empfehlung:

Ggü. dem Redesign mit Vision bieten wir mit Verte plus weniger Leistung an. Eine Preissenkung hätte zur Folge, dass insbesondere für AIO Gold Kunden der preisliche Anreiz vergrössert wird auf das günstigere AIO M zu wechseln.

**Es wird empfohlen das bisherige Pricing gem. Variante 1 ohne zusätzlichen Rabatt umzusetzen.**

Um das neue  
Redesign mit Verte!  
plus so rasch als  
möglich  
umzusetzen, wird in  
der ersten Phase  
nur HFC umgesetzt





## Redesign 2015, Kombi Produkte

### Umsetzung Verte Plus und Produkt Redesign

#### Umsetzung «Redesign» wenn möglich vor den Sommerferien

- Umsetzung Verte Plus für alle Verte! Bestandskunden Mai 2015
- Einführen der «Redesign» Kombis mit Verte! Plus ca. Juni 2015

#### Einführung neue Produkte «Redesign»

- Mit der Einführung der neuen Produkte, wird das aktuelle Produktportfolio eingefroren




## Antrag


Die Quickline AG empfiehlt der Partnersversammlung die Umsetzung des Produkt Redesign 2015 mit Verte! Plus

Entscheide	Ja	Nein
<b>Produktdesign:</b> <i>Produkt «Redesign» Kombis mit Verte! Plus inkludiert</i>	✓	
<b>Pricing:</b> <i>Umsetzung der Variante 1 bis zur Einführung von Vision</i>	✓	
<b>Termin:</b> <i>Wenn möglich vor den Sommerferien (Juni 2015)</i>	✓	

<b>1. Protokoll</b>		
<b>2. Reporting der Kundenentwicklungen</b>		
<b>3. Services und Produkte</b>		
3.1 Jahresplanung 2015 (Produkt Roadmap)	(I)	
3.2 Verte Plus	(E)	
3.3 Redesign 2015, Kombi Produkte	(E)	
3.4 Redesign 2015 FTTH Produkte	(I)	
3.5 Information Geschäftsmodell FTTH	(I)	
<b>4. Planung und strategische Fragestellungen</b>		
4.1 Swisscom Basisangebot «Casa»	(I)	
4.2 Teleclub	(I)	
4.3 WLAN im QL-Verbund	(E)	
4.4 Quickline Business AG Marktsicht	(E)	
<b>5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss</b>		
5.1 Powerline Adapter für Quickline	(E)	
<b>6. Anträge Inputs aus Tech. Kommission</b>		
6.1 Strategie Netzentwicklung	(I)	
<b>7. Anträge / Inputs aus der Tools- &amp; Prozessgruppe</b>		
7.1 Diverse Informationen	(I)	
<b>8. Diverses</b>		
8.1 Stimmrechtsanteile	(I)	
8.2 Termine /Strategie-Workshop	(I)	

Seite 19 10.02.2015 | Quickline Partnersversammlung



**3. Service und Produkte**   
3.4 Redesign 2015, FTTH Produkte

## Redesign 2015, FTTH Produkte


**Das FTTH Produktportfolio «Redesign 2015» ist nicht in allen Kabelnetzen abbildbar**

Basierend auf dem Input an der Dezember PV 2014 durch die GARH, welche das FTTH Produktportfolio so in ihrem Netz nicht abbilden kann, haben wir zusammen mit der RENET, Valaiscom und der GARH einen Workshop zur Lösungsfindung durchgeführt.

Resultate aus Workshop:

- Die Grundanschlusskosten sind im ganzen Netz inklusive der Subnetze extrem unterschiedlich . Die Spannweite reicht von ca. CHF 8 bis CHF 18/Monat.
- Durch diese extrem heterogene Grundanschluss-Kostenstruktur ist es nicht möglich, ein Produkt anzubieten, welches die Grundanschlusskosten inkludiert.
- Die Preisgestaltung obliegt insbesondere in den Subnetzen den Netzeigner z.B. den Gemeinden.

Seite 20 10.02.2015 | Quickline Partnersversammlung





## Redesign 2015, FTTH Produkte

Das FTTH Produktportfolio «Redesign 2015» ist nicht in allen Kabelnetzen abbildbar

Möglicher Lösungsansatz:

- QMC-seitige Anpassung der Produktstruktur für dieses KNU (Mandant)
- Exkludieren der GA-Kosten aus dem FTTH Portfolio (gleiche Situation wie auf HFC)
- Wegfall der Symmetrie auf FTTH

Zusätzlich hat die ESAG den Bedarf von «FTTH Start» angekündigt. Die ESAG kann das vorgesehene FTTH Produkt-Portfolio prozesstechnisch nicht abbilden.

- |   |     |
|---|-----|
| <b>1. Protokoll</b>   |     |
| <b>2. Reporting der Kundenentwicklungen</b>                   |     |
| <b>3. Services und Produkte</b>                               |     |
| 3.1 Jahresplanung 2015 (Produkt Roadmap)                      | (I) |
| 3.2 Verte Plus  | (E) |
| 3.3 Redesign 2015, Kombi Produkte                             | (E) |
| 3.4 Redesign 2015 FTTH Produkte                               | (I) |
| 3.5 Information Geschäftsmodell FTTH                          | (I) |
| <b>4. Planung und strategische Fragestellungen</b>            |     |
| 4.1 Swisscom Basisangebot «Casa»                              | (I) |
| 4.2 Teleclub  | (I) |
| 4.3 WLAN im QL-Verbund  | (E) |
| 4.4 Quickline Business AG Marktsicht                          | (E) |
| <b>5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss</b>         |     |
| 5.1 Powerline Adapter für Quickline                           | (E) |
| <b>6. Anträge Inputs aus Tech. Kommission</b>                 |     |
| 6.1 Strategie Netzentwicklung                                 | (I) |
| <b>7. Anträge / Inputs aus der Tools- &amp; Prozessgruppe</b> |     |
| 7.1 Diverse Informationen                                     | (I) |
| <b>8. Diverses</b>  |     |
| 8.1 Stimmrechtsanteile  | (I) |
| 8.2 Termine /Strategie-Workshop                               | (I) |

## Netzinvestitionen durch QL AG

### Ausgangslage

- **Auftrag:** Im bisherigen Geschäftsmodell tätigt die QL AG Netzinvestitionen bis und mit CMTS. Die QL AG wurde von den Aktionären beauftragt, das Geschäftsmodell um den Bereich FttH zu erweitern und konkret die Beschaffung und Finanzierung des FttH-L2 Netzes zu verantworten.
- **Herausforderungen:** Die Art des Ausbaus (HF only, GPON, P2P) sowie die Geschwindigkeit des Roll-outs sind je nach Partner im QL-Verbund sehr unterschiedlich. Die Netzhoheit bleibt beim QL-Partner, dieser entscheidet ob und wie schnell GPON oder P2P ausgerollt wird. Dabei ist zu berücksichtigen, dass je nach Netzausbau die Kostenfolge für die Quickline AG sehr unterschiedlich sein kann (Docsis & FttH P2P führt bei der Quickline AG um Faktor 6 mal höhere Kosten als ein reiner Docsis 3.1 roll-out) => Es gilt unterschiedliche Bedürfnisse im QL-Verbund bzgl. FttH-Rollout zu berücksichtigen unter Sicherstellung der Gleichbehandlung der Partner, der Gewährung von Wahl-Flexibilität jedoch unter der Bedingung, dass Mindeststandards hinsichtlich Docsis Netz eingehalten werden – mit dem Ziel, alle QL-Produkte jederzeit flächendeckend anbieten zu können.
- **Lösung:** Zur Lösung dieser komplexen Herausforderungen schlägt die QL AG die Schaffung eines dedizierten «Pot für Netzinvestitionen» vor, aus welchem Netzausbauten (HFC und/oder FttH-L2) mitfinanziert werden sollen. Der Pot wird so dimensioniert, dass «genügend» Kunden mit Fiber bedient werden können. Wobei «genügend» auf Aussagen der QL-Partner beruht, dass in 10 Jahren max. 30% der Kunden mit FttH und somit 70% der Kunden mit Docsis bedient werden können.

## Netzinvestitionen durch QL AG

### Konzept

- Die Quickline AG schafft einen Pot in Höhe von über CHF 8.5 Mio. für Netzinvestitionen bis und mit 2020 (HFC & FttH-L2). Der FttH-Anteil ist so kalkuliert, dass jeder QL-Aktionär (exkl. WWZ) 15-20% seiner Haushalte bis ins Jahr 2020 mit FttH (GPON) versorgen und somit  $\phi$  über 40% der Internetkunden mit Fiber bedienen kann.
- Die Quickline AG finanziert neben Docsis auch FttH Layer 2 Equipment auf Basis von GPON Architektur.
- Netzinvestitionen pro QL-Partner werden vom jeweiligen Pot abgezogen. Der QL-Partner behält nach Abzug der Docsis 3.1 Investitionen die Autonomie bzgl. Verwendung des FttH-Anteils. Der FttH-Anteil kann nach Absprache mit dem QL CTO auch für HFC-Netzinvestitionen (Zellverkleinerungen, etc.) verwendet werden.
- Vom Netzinvestitions-Pot profitieren alle QL-Partner, welche den Mindeststandard der QL-Netzstrategie anerkennen und zeitgerecht umsetzen.
- Die von Quickline AG bereits getragenen FttH-Investitionen im 2014 in Höhe von MCHF 1.2 werden dem Pot bereits angerechnet.
- Ein Kapazitätsausbau geschieht jeweils, sobald 60% Auslastung pro Rack/GPON-Karte erreicht wird.
- Die per Ende 2020 nicht bezogenen Guthaben werden auf die folgende Netzinvestperiode übertragen.

## Netzinvestitionen durch QL AG

### Konzept

- Gemäss VR-Entscheid wird der FttH Roll-out incentiviert. QL-Partner, welche FttH ausrollen, erhalten einen höheren Pot-Beitrag (20% HH-Abdeckung anstatt 15%).
- Docsis 3.1 Investitionen werden fix im Pot miteingerechnet. Die darüber hinausgehenden FttH-Investitionen sind pro QL-Partner abhängig von a) der Anzahl Haushalte, b) der Netzerweiterungsstrategie und c) dem Partnerstatus. Wobei QL-Partner, welche eine pro-aktive FttH Roll-out Strategie fahren incentiviert werden sollen:
  - ↳ QL-Aktionäre mit FttH roll-out => Potdimensionierung auf 20% der Haushalte
  - ↳ QL-Aktionäre ohne FttH roll-out => Potdimensionierung auf 15% der Haushalte
  - ↳ QL-Partner mit/ohne FttH roll-out => Potdimensionierung auf 10% resp. 7.5% der Haushalte
- Mit dem Finanzierungskonzept via "Pot für Netzinvestitionen" pro QL-Partner geführt bei der Quickline AG können alle bekannten Herausforderungen gelöst werden:
  - ✓ Aktionärsaufgabe bzgl. FttH Layer 2 Finanzierung erfüllt inkl. Berechenbarkeit für beide Parteien;
  - ✓ maximale Flexibilität der QL-Partner bzgl. FttH-Rollout & Gleichbehandlung sind sichergestellt;
  - ✓ HFC-Netz wird nicht vernachlässigt.

- |   |     |
|---|-----|
| <b>1. Protokoll</b>   |     |
| <b>2. Reporting der Kundenentwicklungen</b>                   |     |
| <b>3. Services und Produkte</b>                               |     |
| 3.1 Jahresplanung 2015 (Produkt Roadmap)                      | (I) |
| 3.2 Verte Plus  | (E) |
| 3.3 Redesign 2015, Kombi Produkte                             | (E) |
| 3.4 Redesign 2015 FTTH Produkte                               | (I) |
| 3.5 Information Geschäftsmodell FTTH                          | (I) |
| <b>4. Planung und strategische Fragestellungen</b>            |     |
| 4.1 Swisscom Basisangebot «Casa»                              | (I) |
| 4.2 Teleclub  | (I) |
| 4.3 WLAN im QL-Verbund  | (E) |
| 4.4 Quickline Business AG Marktsicht                          | (E) |
| <b>5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss</b>         |     |
| 5.1 Powerline Adapter für Quickline                           | (E) |
| <b>6. Anträge Inputs aus Tech. Kommission</b>                 |     |
| 6.1 Strategie Netzentwicklung                                 | (I) |
| <b>7. Anträge / Inputs aus der Tools- &amp; Prozessgruppe</b> |     |
| 7.1 Diverse Informationen                                     | (I) |
| <b>8. Diverses</b>  |     |
| 8.1 Stimmrechtsanteile  | (I) |
| 8.2 Termine /Strategie-Workshop                               | (I) |

#### 4. Planung und strategische Fragestellungen

##### 4.1 Swisscom Basisangebot «Casa»



## Einsteigerprodukte (Grundanschluss)

### Mitbewerberübersicht

- Mit dem QL Basic bieten wir ein adäquates Einsteigerprodukt zu den Mitbewerbern an

	Quickline Basic	**UPC HD Kabelanschluss	Swisscom Casa	Quickline AiO 5	Sunrise Internet / Phone / TV Start	Swisscom Vivo light	UPC Horizon Start Combi
Verbindungsaufbau	CHF 0.10	CHF 0.12	-	-	-	-	-
Telefonie Fix 2 Fix	CHF 0.08	CHF 0.08	CHF 0.04 / 0.08	gratis	CHF 0.06	gratis	gratis
Telefonie Fix 2 Mobile intern	CHF 0.35	gratis	CHF 0.27 / 0.32	gratis	CHF 0.35	gratis	gratis
Telefonie Fix 2 Mobile extern	CHF 0.35	CHF 0.40	CHF 0.30 / 0.35	gratis	CHF 0.35	gratis	CHF 0.40
Telefonie Fix 2 Ausland	CHF ab 0.10	CHF ab 0.15	CHF ab 0.12	CHF ab 0.10	CHF ab 0.10	CHF ab 0.12	CHF ab 0.15
Internet Mbit/s	2 / 0,2	2 / 0,2	2 / 0,2	10 / 1	15 / 1	2 / 0,2	50 / 5
TV Sender (Total / HD)	130 / 55	60 / 36	100 / 40	130 / 55	210 / 40	100 / 40	85 / 55
Aufnahme / Live Pause	-	-	- / Live Pause	ja	-	- / Live Pause	ja
Replay Sender	-	-	-	(ja)	30 h	-	-
Mobile TV	ja	ja	ja	ja	-	ja	ja
Preis mit Festnetz	29.90	29.95	39.50	60.00	60.00	69.00	75.00
Festnetz- / Kabelanschluss	inkl.	inkl.	inkl.	20.00	inkl.	inkl.	29.95
Total	29.90	29.95	39.50	80.00	60.00	69.00	104.95

- Links: [Swisscom Casa](#) / [UPC HD Kabelanschluss](#) / [Sunrise Start](#)

Seite 27

10.02.2015 | Quickline Partnersversammlung



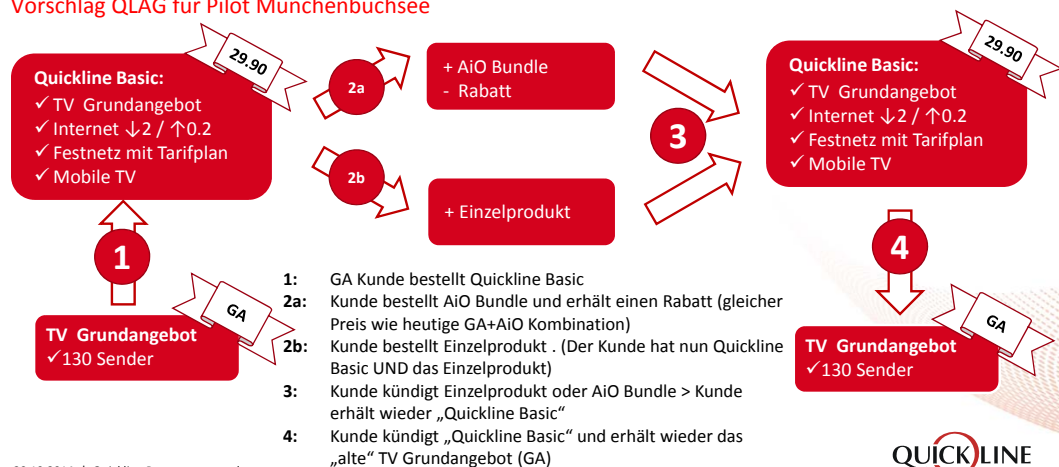
#### 4. Planung und strategische Fragestellungen

##### 4.1 Swisscom Basisangebot «Casa»



## Quickline Basic, Business Rules

### Vorschlag QLAG für Pilot Münchenbuchsee



30.10.2014 | Quickline Partnersversammlung

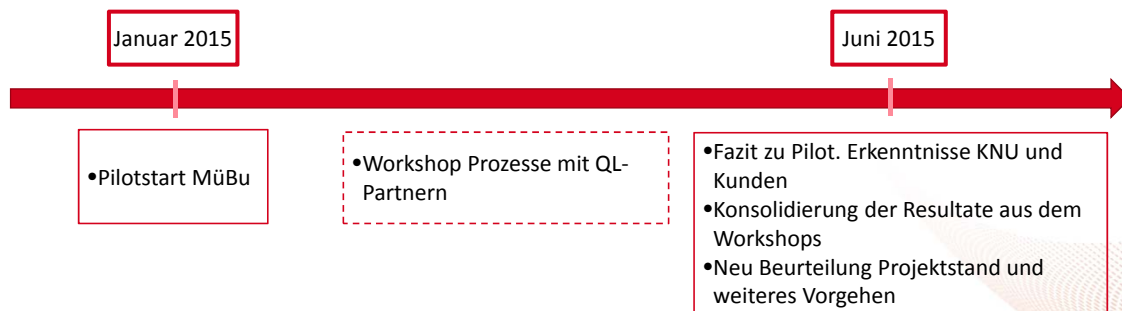






## Quickline Basic, Projekt Rollout

Start mit Pilot Münchenbuchsee und Workshop mit den Partnern



## Einschätzung Grundanschluss

### These (Diskussionsbasis)

Wir (QLAG) gehen davon aus, dass wir in den nächsten 5 Jahren folgende Themen umsetzen müssen, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig im Telco-Markt agieren zu können:

- Wir haben harmonisierte und einheitliche GA-Gebühren im Quickline-Verbund (bspw. CHF 25 inkl. UHG und MWST)
- Der veredelte Grundanschluss ist Standard im ganzen Quickline-Gebiet (Quickline Basic) sowohl auf HFC wie auch auf FTTH
- Die GA-Gebühren sind inkludiert in allen Quickline-Produkten
- Es besteht in jedem Fall eine direkte, individuelle Kundenbeziehung Quickline / KNU zum Kunden (ohne Verwaltungen, Vermieter usw.)



## Quickline Basic, Projekt Rollout

### Diskussion:

- Wie steht der Quickline-Verbund zu den 4 Thesen?
- Wie weiter mit Quickline Basic im Kontext einer verbundsweiten Einführung?
- Wie weiter mit FTTH im Kontext der Inkludierung der GA Kosten (FTTH Kombis Redesign 2015)?

- |   |     |
|---|-----|
| <b>1. Protokoll</b>   |     |
| <b>2. Reporting der Kundenentwicklungen</b>                   |     |
| <b>3. Services und Produkte</b>                               |     |
| 3.1 Jahresplanung 2015 (Produkt Roadmap)                      | (I) |
| 3.2 Verte Plus  | (E) |
| 3.3 Redesign 2015, Kombi Produkte                             | (E) |
| 3.4 Redesign 2015 FTTH Produkte                               | (I) |
| 3.5 Information Geschäftsmodell FTTH                          | (I) |
| <b>4. Planung und strategische Fragestellungen</b>            |     |
| 4.1 Swisscom Basisangebot «Casa»                              | (I) |
| 4.2 Teleclub  | (I) |
| 4.3 WLAN im QL-Verbund  | (E) |
| 4.4 Quickline Business AG Marktsicht                          | (E) |
| <b>5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss</b>         |     |
| 5.1 Powerline Adapter für Quickline                           | (E) |
| <b>6. Anträge Inputs aus Tech. Kommission</b>                 |     |
| 6.1 Strategie Netzentwicklung                                 | (I) |
| <b>7. Anträge / Inputs aus der Tools- &amp; Prozessgruppe</b> |     |
| 7.1 Diverse Informationen                                     | (I) |
| <b>8. Diverses</b>  |     |
| 8.1 Stimmrechtsanteile  | (I) |
| 8.2 Termine /Strategie-Workshop                               | (I) |



## Teleclub

### Zahlungsbereitschaft

Wir haben die Partner eingeladen, auf die Dez. PV sich zu überlegen, wie hoch die Zahlungsbereitschaft für diesen Sport Live-Content (nicht Exklusiv) wäre? Dabei kann von einer Basis von rund CHF 1-2 pro Haushalt/Mte. ausgegangen werden.

Gerne werden wir anlässlich der PV die Diskussion führen mit dem Ziel, eine gemeinsame Einschätzung im Verbund zu erreichen.

- |   |     |
|---|-----|
| <b>1. Protokoll</b>   |     |
| <b>2. Reporting der Kundenentwicklungen</b>                   |     |
| <b>3. Services und Produkte</b>                               |     |
| 3.1 Jahresplanung 2015 (Produkt Roadmap)                      | (I) |
| 3.2 Verte Plus  | (E) |
| 3.3 Redesign 2015, Kombi Produkte                             | (E) |
| 3.4 Redesign 2015 FTTH Produkte                               | (I) |
| 3.5 Information Geschäftsmodell FTTH                          | (I) |
| <b>4. Planung und strategische Fragestellungen</b>            |     |
| 4.1 Swisscom Basisangebot «Casa»                              | (I) |
| 4.2 Teleclub  | (I) |
| 4.3 WLAN im QL-Verbund  | (E) |
| 4.4 Quickline Business AG Marktsicht                          | (E) |
| <b>5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss</b>         |     |
| 5.1 Powerline Adapter für Quickline                           | (E) |
| <b>6. Anträge Inputs aus Tech. Kommission</b>                 |     |
| 6.1 Strategie Netzentwicklung                                 | (I) |
| <b>7. Anträge / Inputs aus der Tools- &amp; Prozessgruppe</b> |     |
| 7.1 Diverse Informationen                                     | (I) |
| <b>8. Diverses</b>  |     |
| 8.1 Stimmrechtsanteile  | (I) |
| 8.2 Termine /Strategie-Workshop                               | (I) |



## Erweiterung der Access-Technologie mit WLAN

### Kunden Bedürfnis

Die Kundenbedürfnisse ändern sich auch in die Richtung, dass Services (und somit auch QL-Services) immer mehr *wireless* konsumiert werden; sowohl Inhome (zu Hause) wie auch Outdoor (unterwegs).

Entsprechend werden die QL-Produkte (QL Mobile und QL Vision) entwickelt.

- => QL Mobile: QL TV (*wireless* Inhome & Outdoor mit Mobile-Endgerät)
- => QL Vision: QL TV, QL Internet (*wireless* Inhome & Outdoor mit Mobile- & WLAN-Endgerät)



## Erweiterung der Access-Technologie mit WLAN

### Inhome- & Indoor- & Outdoor Lösung für Residential- und Business Kunden

#### Lösung für Residential Kunden

##### QL WLAN Access Netz **Inhome**

- => privates WLAN-Netz für den Residential QL-Kunden (private SSID)
- => QL WLAN-Netz für alle QL-Kunden (Quickline SSID; analog zur Wi-Free Lösung von UPC)

##### QL WLAN Access Netz **Outdoor** – für Residential Kunden

- => privates WLAN-Netz für den Residential QL-Kunden (private SSID)
- => QL WLAN-Netz für alle QL-Kunden (Quickline SSID & Partner SSID)

#### Potential für Business Kunden

##### QL WLAN Access Netz **Indoor** – (Restaurants, Shops etc.)

- => privates WLAN-Netz für den Business QL-Kunden (private SSID)
- => QL WLAN-Netz für alle QL-Kunden (Quickline SSID & Partner SSID)

##### QL WLAN Access Netz **Indoor**- (Firmen, Hotels etc.)

- => privates WLAN-Netz für den B2B QL-Kunden (Firmen SSID)



## Erweiterung der Access-Technologie mit WLAN

Business Case für 1 Gemeinde (Bsp. Aarberg): Kosten von TCHF 60 über 6 Jahre (Invest 40+ Betrieb 20)

### Ausgangslage:

- Zur Abdeckung der Altstadt, Bahnhof und weitere öffentliche Flächen genügen 10 WLAN APs
- Für die Standortakquisition, Bewilligungen, Material, Installation und Projektleitung ist mit Investitionskosten von rund CHF 40'000 zu rechnen.
- Die Betriebskosten (Strom- und Mietkosten) belaufen sich auf rund CHF 4'000 pro Jahr.
- Es sind keine materiellen Erträge zu erwarten. Potential aus zusätzlichen QL-Abo Abschlüssen sowie Tagespauschalen (die ersten 2h sind gratis ab dann muss ein Nicht-QL-Kunde 5.- Tagespauschale zahlen)

10 WLAN Standorte	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Summe
Gesamtumsatz	4'369	6'944	7'747	7'920	7'920	7'920	42'821
Umsatzanteil QL-Partner (63%)	2'549	4'051	4'519	4'620	4'620	4'620	24'979
Stromkosten	876	1'752	1'752	1'752	1'752	1'752	9'636
Mietkosten	1'000	2'000	2'000	2'000	2'000	2'000	11'000
<b>Aufwand</b>	<b>1'876</b>	<b>3'752</b>	<b>3'752</b>	<b>3'752</b>	<b>3'752</b>	<b>3'752</b>	<b>20'636</b>
<b>EBITDA</b>	<b>673</b>	<b>299</b>	<b>767</b>	<b>868</b>	<b>868</b>	<b>868</b>	<b>4'343</b>
Abschreibungen (Invest über 4 Jahre)	5'400	10'175	10'175	10'175	4'775	-	40'700
<b>EBIT</b>	<b>-4'727</b>	<b>-9'876</b>	<b>-9'408</b>	<b>-9'307</b>	<b>-3'907</b>	<b>868</b>	<b>-36'357</b>
<b>EBIT cum</b>	<b>-4'727</b>	<b>-14'604</b>	<b>-24'012</b>	<b>-33'319</b>	<b>-37'226</b>	<b>-36'357</b>	
Akquisition von Standorten	5'000	2'500					
Planung und Projektleitung	5'000	5'000					
Engineering und Bewilligungen	4'000	4'000					
Installation Outdoor	3'600	3'600					
Hardware Kosten Outdoor	4'000	4'000					
<b>Investitionen</b>	<b>21'600</b>	<b>19'100</b>	-	-	-	-	<b>40'700</b>

Hinweis: die Preise für Akquisition, Planung, Engineering & Bewilligung und Installation können je nach Standort-Situation abweichen.



## Empfehlung

Erweiterung der Access-Technologie mit WLAN mit einer einheitliche Lösung für den QL-Verbund

QLAG empfiehlt eine einheitliche WLAN-Lösung im QL-Verbund.

Hiervon profitieren die Kunden

- QL-Produkt mit einheitlicher Lösung im Verbund (Roaming in allen WLAN Standorten)
- Erweiterung des Roaming national und potentiell international

Hiervon profitieren die Partner

- Einheitliche Lösung mit reduzierten Kosten aufgrund der zentralisierten Lösung und Mengenrabatt

QLAG wird im Verlauf des Jahres 2015 (H2) ein WLAN-Produkt z.Hd. der QL-Partner und Endkunden erarbeiten. Die zentrale Lösung wird ab Q1 2016 eingeführt. Beide Aufgaben stehen aufgrund der Ressourcensituation in Abhängigkeit des Projekts Vision und könnten somit vom Zeitplan abweichen.

#### 4. Planung und strategische Fragestellungen

##### 4.3 WLAN im QL-Verbund



## Antrag

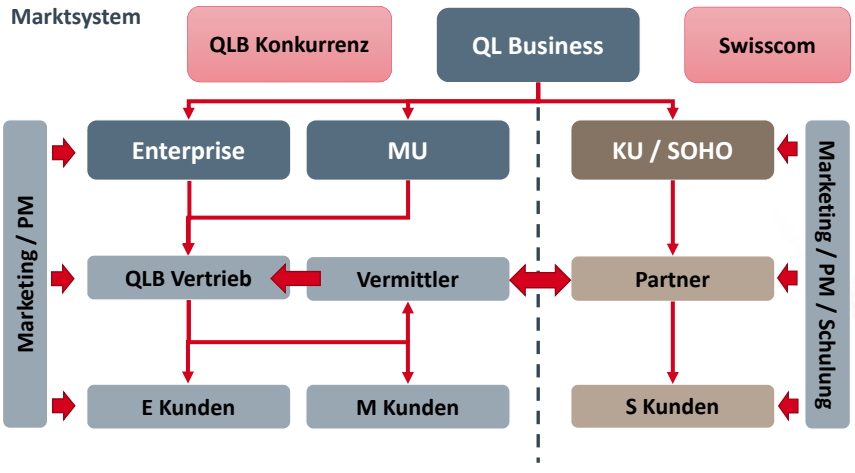
Die Quickline AG empfiehlt, die WLAN Access Technologie in einer für den QL-Verbund einheitlichen Lösung einzuführen.

Entscheide	Ja	Nein
<b>Einheitliche WLAN-Lösung für QL-Verbund</b> <i>Freigabe für die Projektplanung und Realisierung in 2015 / 2016</i>	✓	
<b>Start mit Umsetzung für zentrale Lösung frühestens ab Q1 2016</b> <i>Bedingung; dass QL-Ressourcen nicht mehr durch Projekt Vision gebunden sind</i>	✓	

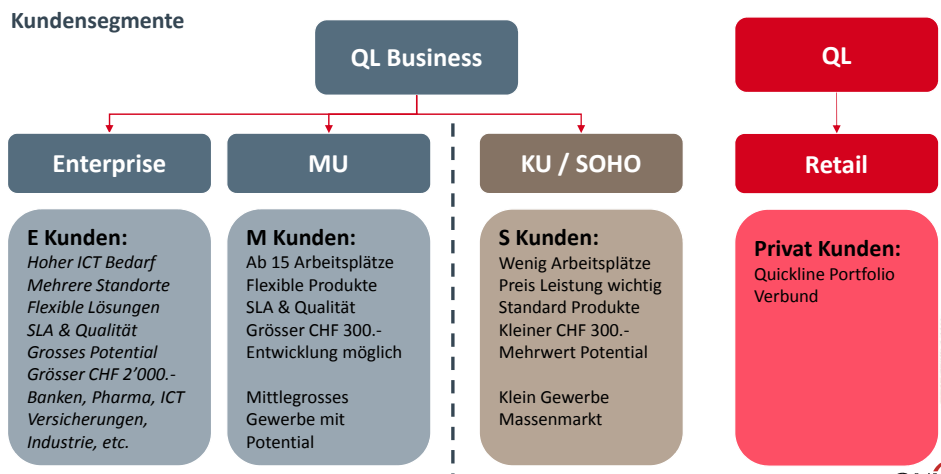
- |   |     |
|---|-----|
| <b>1. Protokoll</b>   |     |
| <b>2. Reporting der Kundenentwicklungen</b>                   |     |
| <b>3. Services und Produkte</b>                               |     |
| 3.1 Jahresplanung 2015 (Produkt Roadmap)                      | (I) |
| 3.2 Verte Plus  | (E) |
| 3.3 Redesign 2015, Kombi Produkte                             | (E) |
| 3.4 Redesign 2015 FTTH Produkte                               | (I) |
| 3.5 Information Geschäftsmodell FTTH                          | (I) |
| <b>4. Planung und strategische Fragestellungen</b>            |     |
| 4.1 Swisscom Basisangebot «Casa»                              | (I) |
| 4.2 Teleclub  | (I) |
| 4.3 WLAN im QL-Verbund  | (E) |
| 4.4 Quickline Business AG Marktsicht                          | (E) |
| <b>5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss</b>         |     |
| 5.1 Powerline Adapter für Quickline                           | (E) |
| <b>6. Anträge Inputs aus Tech. Kommission</b>                 |     |
| 6.1 Strategie Netzentwicklung                                 | (I) |
| <b>7. Anträge / Inputs aus der Tools- &amp; Prozessgruppe</b> |     |
| 7.1 Diverse Informationen                                     | (I) |
| <b>8. Diverses</b>  |     |
| 8.1 Stimmrechtsanteile  | (I) |
| 8.2 Termine /Strategie-Workshop                               | (I) |



### Quickline Business Struktur



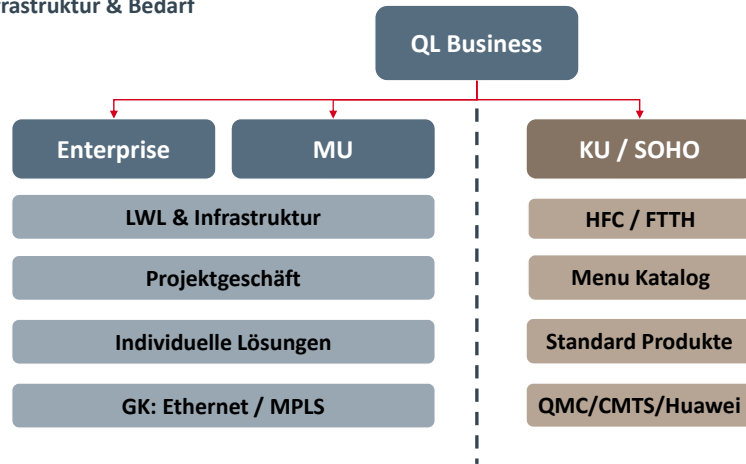
### Quickline Business Struktur



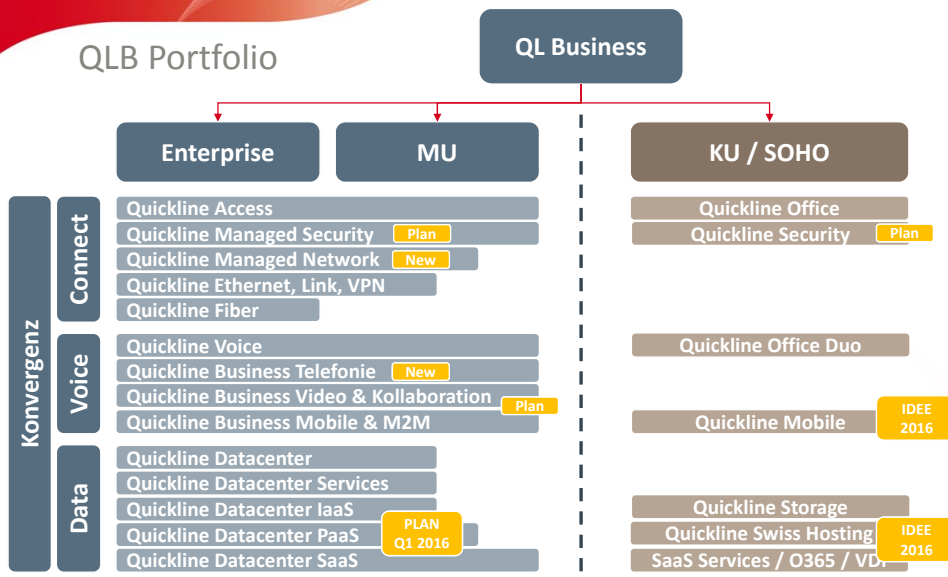


## Quickline Business Struktur

### Infrastruktur & Bedarf



## QLB Portfolio

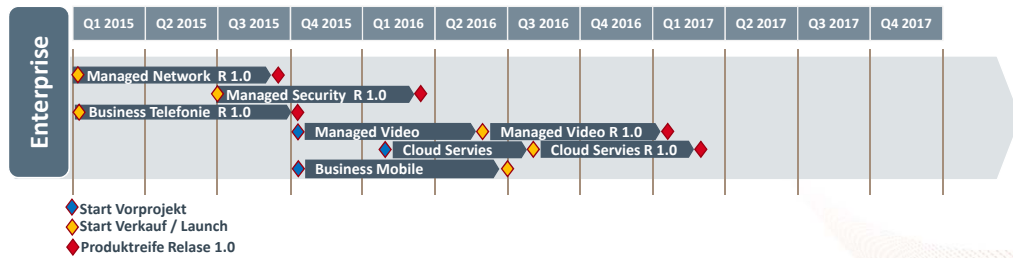




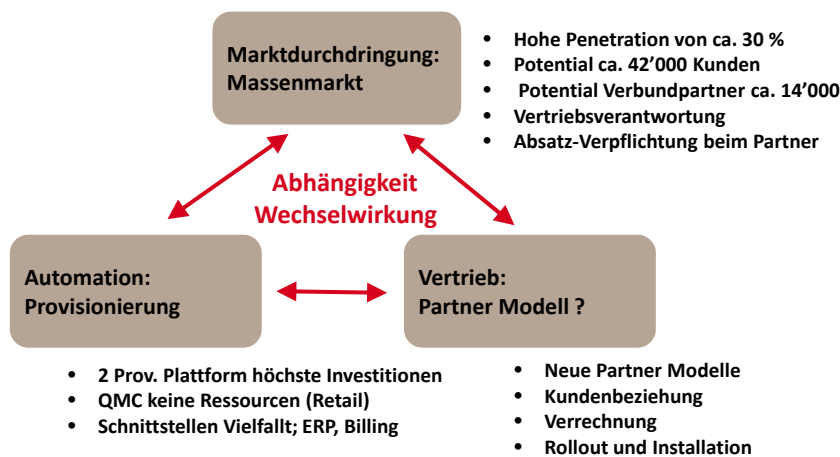


## Roadmap QLB

Forecast bis 2016



## Business Case SOHO / KU durch



**Business Case KMU / SOHO:**

- Analyse Markt
- Potential
- Dienste
- Konkurrenz
- Kennzahlen
- Wirtschaftlichkeit

Mit BBN, Nov. 2014



## 4. Planung und strategische Fragestellungen

4.4 QLB - Anträge



### Antrag

Die Quickline Business AG empfiehlt die Umsetzung der Business Strategie und der Geschäftsmodelle anzunehmen:

Entscheide	Ja	Nein
<b>Portfolio und Geschäftsmodell</b> <i>Die PV versteht und stützt das Geschäftsmodell der QLB</i>	✓	
<b>Bestehendes Partner Modell Enterprise und MU Segment</b> <i>Das bestehende, bekannte Vermarktungs-Modell und Dienstausbereitung im Enterprise und MU Segment (Finecom) wird beibehalten und mit neuen Vertriebsansätzen der QLB gestützt. Besuch durch CMO</i>	✓	
<b>Portfolio, Produkt Harmonisierung</b> <i>Die Produkte der Ex. Finecom und Quickline Business AG werden im Projekt GK Migration harmonisiert, strukturiert und neu Ausgerichtet.</i>	✓	
<b>Neues Partner Modell im SOHO Kundensegment</b> <i>Der Verbund ist bereit für das Kundensegment SOHO, KU neue Partner Modelle zu beschreiben. Besuch durch CMO</i>	✓	

Seite 47

10.02.2015 | Quickline Partnerversammlung



- |   |     |
|---|-----|
| <b>1. Protokoll</b>   |     |
| <b>2. Reporting der Kundenentwicklungen</b>                   |     |
| <b>3. Services und Produkte</b>                               |     |
| 3.1 Jahresplanung 2015 (Produkt Roadmap)                      | (I) |
| 3.2 Verte Plus  | (E) |
| 3.3 Redesign 2015, Kombi Produkte                             | (E) |
| 3.4 Redesign 2015 FTTH Produkte                               | (I) |
| 3.5 Information Geschäftsmodell FTTH                          | (I) |
| <b>4. Planung und strategische Fragestellungen</b>            |     |
| 4.1 Swisscom Basisangebot «Casa»                              | (I) |
| 4.2 Teleclub  | (I) |
| 4.3 WLAN im QL-Verbund  | (E) |
| 4.4 Quickline Business AG Marktsicht                          | (E) |
| <b>5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss</b>         |     |
| 5.1 Powerline Adapter für Quickline                           | (E) |
| <b>6. Anträge Inputs aus Tech. Kommission</b>                 |     |
| 6.1 Strategie Netzentwicklung                                 | (I) |
| <b>7. Anträge / Inputs aus der Tools- &amp; Prozessgruppe</b> |     |
| 7.1 Diverse Informationen                                     | (I) |
| <b>8. Diverses</b>  |     |
| 8.1 Stimmrechtsanteile  | (I) |
| 8.2 Termine /Strategie-Workshop                               | (I) |

Seite 48

10.02.2015 | Quickline Partnerversammlung





## Pricing Powerline

### Ausgangslage

- Mit der Lancierung von Vision wird auf den Home-Gateway Ansatz gesetzt. Die Vision STB wird somit den Router/WLAN Teil direkt integriert haben.
- Es wird kein separater, zusätzlicher Router im Portfolio implementiert.
- Um in möglichst «allen» Fällen eine optimale Heimvernetzung zu gewährleisten, werden als Zubehör WLAN Powerline Adapter eingeführt. 1 Starter Kit und 1 Einzeladapter zur individuellen Erweiterung.
- Die Adapter (Hersteller Devolo) sind vollständig Quickline gebrandet und werden zu einem einheitlichen Preis den Kunden angeboten.
- Die Powerline Adapter werden als Zubehör geführt und sind unabhängig von Vision erhältlich.

Quickline AG beteiligt sich an den Installationskosten durch den Verzicht der Marge zu Gunsten der Partner. Der Aufwand für PM, P&L ist bei QLAG.




## Antrag


Der Quickline Marketingausschuss empfiehlt der Partnersversammlung die Handlungsempfehlungen wie folgt umzusetzen:

Entscheide	Ja	Nein
<b>Einführung 1. Stufe:</b> <i>Als Zusatzprodukt mit marktconformen Preisen sobald das Produkt verfügbar ist (April, Mai 2015)</i>	✓	
<b>Einführung 2. Stufe:</b> <i>Zusammen mit der Einführung von Quickline TV. Neubewertung des Pricing aufgrund des aktuellen Benchmarks zum Einführungszeitpunkt.</i>	✓	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Abfrage des Bedarfes bei den Partnern</li> <li>• Bestimmen des aktuellen EP für die Partner zum Einführungszeitpunkt</li> </ul>		

<b>1. Protokoll</b>		<b>6. Anträge Inputs aus Tech. Kommission</b>	
<b>2. Reporting der Kundenentwicklungen</b>		6.1 Strategie Netzentwicklung	(I)
<b>3. Services und Produkte</b>		<b>7. Anträge / Inputs aus der Tools- &amp; Prozessgruppe</b>	
3.1 Jahresplanung 2015 (Produkt Roadmap)	(I)	7.1 Diverse Informationen	(I)
3.2 Verte Plus	(E)	<b>8. Diverses</b>	
3.3 Redesign 2015, Kombi Produkte	(E)	8.1 Stimmrechtsanteile	(I)
3.4 Redesign 2015 FTTH Produkte	(I)	8.2 Termine /Strategie-Workshop	(I)
3.5 Information Geschäftsmodell FTTH	(I)		
<b>4. Planung und strategische Fragestellungen</b>			
4.1 Swisscom Basisangebot «Casa»	(I)		
4.2 Teleclub	(I)		
4.3 WLAN im QL-Verbund	(E)		
4.4 Quickline Business AG Marktsicht	(E)		
<b>5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss</b>			
5.1 Powerline Adapter für Quickline	(E)		

Seite 51      10.02.2015 | Quickline Partnersversammlung



**6. Anträge / Inputs aus der Techn. Kommission**   
6.1 Strategie Netzentwicklung

## Information z.Hd. der QL-PV

**Partner Handhabung des QL Netz-Strategie Dokuments**


Die kleine QL-TK Runde erarbeitet im Januar z.Hd. der QL-TK eine Empfehlung:

**Handhabung des QL-Netz-Strategie Dokuments:**

- Abbildung des Soll-Zustandes im Partner-Netz, um alle QL-Produkte zeitgerecht und qualitativ einwandfrei den Endkunden anbieten zu können
- Akzeptanz, dass aufgrund von individuellen Situationen beim Partner die Abbildung des Netz Soll-Zustandes nicht zeitgerecht erreicht werden kann
  - => Gemeinde-Netze mit zu kleinem Frequenz-Spektrum
  - => RFoG Zellen ohne US-CB
  - => geplanter / anstehender FTTH-Rollout
  - => ...

Dieser angepasste Handhabung wird in der vollen QL-TK zugestimmt, woraus eine Empfehlung z.Hd. der QL-PV erfolgt.

Seite 52      11.12.2014 | Quickline Partnersversammlung





## Empfehlung der QL-TK z.Hd. der QL-PV

### Partner Handhabung des QL Netz-Strategie Dokuments

Zustimmung der QL-PV, dass:

- das QL Netz-Strategie Dokument als Referenz akzeptiert wird, welches den **Soll-Zustand** der Partner-Netze auf einer mehrjährigen Roadmap abbildet
- Partner **bestrebt** sind, diesen Soll-Zustand im eigenen Netz zeitgerecht zu planen und umzusetzen
- der QL-Verbund akzeptiert, dass Partner in begründeten Ausnahme-Situationen diesen Soll-Zustand nicht zeitgerecht umsetzen können
- in solchen Situationen der Partner verpflichtet ist:
  - frühzeitig die QL-PV zu informieren
  - sämtliche betroffenen Adressen (mit Einschränkung im QL-Produkt Portfolio) zu melden und zu bewirtschaften
  - die betroffenen Kunden im Beratungsgespräch oder im Online-Portal entsprechend mit einem Verfügbarkeits-Check zu informieren

Da die Konsequenzen noch nicht geprüft wurden, müsste vor einer Zustimmung der PV je ein Auftrag in den QL Marketingausschuss und die QL Tools & Prozess Gruppe erteilt werden, welche die Machbarkeit abklären und die Konsequenzen einer solchen Handhabung aufzeigen.



## Hinweis der QL-GL z.Hd. der QL-PV

### Partner Handhabung des QL Netz-Strategie Dokuments

Die QL AG warn explizit davor, diese Handhabung umzusetzen und vertritt die Meinung, dass:

- das QL Netz-Strategie Dokument als Referenz gilt, welches den **Pflicht-Zustand (Mindeststandard)** der Partner-Netze auf einer mehrjährigen Roadmap abbildet
- die Partner sollten sich **verpflichten**, diesen Pflicht-Zustand im eigenen Netz zeitgerecht zu planen und umzusetzen

Die QL-GL weist darauf hin, dass bei einer Zustimmung des QL-TK Antrags folgende strategische Risiken bestehen:

- eine inhomogenen Access-Netz Infrastruktur im QL-Verbund entsteht
- die QL-Produkte nicht einheitlich im QL-Verbund abgebildet und z.Hd. der Endkunden angeboten werden
- der Verbunds-Gedanke gefährdet ist bzw. die Synergien verloren gehen und der Aufwand bei Quickline unverhältnismässig zunehmen wird
- Quickline wird durch die zusätzliche Komplexität weiter gebremst (Problem: time-to-market)



## Antrag

Die QL-TK empfiehlt der QL-PV folgenden Anträgen zuzustimmen:

Entscheide	Ja	Nein
<b>Angepasste Handhabung des QL Netz-Strategie Dokuments</b> <i>Die Partner sind grundsätzlich bestrebt, den Netz Soll-Zustand gemäss Roadmap abzubilden.</i>		
<b>Begründete Abweichung von Netz Soll-Zustand</b> <i>In begründeten Situationen kann der Partner vom definierten Soll-Zustand auf der Zeitachse abweichen. Hierzu muss er die QL-PV frühzeitig informieren, um einen Entscheid abzuholen.</i>		
<b>Aufträge an die QL-Gremien 'Marketingausschuss' und 'Tools &amp; Prozess Gruppe'</b> Abklärung der Machbarkeit mit Empfehlung z.Hd. der QL-PV		

Die GL QLAG empfiehlt der PV vor der Erarbeitung der Konsequenzen (durch Marketingausschuss und Tools- & und Prozess Gruppe) den Antrag zurückzuweisen.

### 1. Protokoll

### 2. Reporting der Kundenentwicklungen

### 3. Services und Produkte

- 3.1 Jahresplanung 2015 (Produkt Roadmap) (I)
- 3.2 Verte Plus (E)
- 3.3 Redesign 2015, Kombi Produkte (E)
- 3.4 Redesign 2015 FTTH Produkte (I)
- 3.5 Information Geschäftsmodell FTTH (I)

### 4. Planung und strategische Fragestellungen

- 4.1 Swisscom Basisangebot «Casa» (I)
- 4.2 Teleclub (I)
- 4.3 WLAN im QL-Verbund (E)
- 4.4 Quickline Business AG Marktsicht (E)

### 5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss

- 5.1 Powerline Adapter für Quickline (E)

### 6. Anträge Inputs aus Tech. Kommission

- 6.1 Strategie Netzentwicklung (I)

### 7. Anträge / Inputs aus der Tools- & Prozessgruppe

- 7.1 Diverse Informationen (I)

### 8. Diverses

- 8.1 Stimmrechtsanteile (I)
- 8.2 Termine /Strategie-Workshop (I)



## Stimmrechtsanteile

KNU	Anz. HH	Gewichtung Anz.	Gewichtung Netz	Total pro KNU
EBL Telecom Media	21'297	2.024%	2.477%	4.501%
Energie Belp	10'390	2.024%	1.208%	3.232%
Energie Seeland	9'106	2.024%	1.059%	3.083%
EWA Energie Wasser Aarberg	3'544	2.024%	0.412%	2.436%
EWS Electric	5'387	2.024%	0.627%	2.651%
Films Electric	4'376	2.024%	0.509%	2.533%
GA Grenchen	20'107	2.024%	2.338%	4.362%
GA Region Herzogenbuchsee	6'907	2.024%	0.803%	2.827%
GA Weissenstein	39'222	2.024%	4.562%	6.586%
Gemeindebetriebe Muri	5'920	2.024%	0.688%	2.712%
ggsnet schwängimatt	23'508	2.024%	2.734%	4.758%
InterGGA	33'255	2.024%	3.868%	5.892%
KFN Kabelfernsehen Nidwalden	17'234	2.024%	2.004%	4.028%
Localnet	18'439	2.024%	2.144%	4.168%
Quickline Business	10'965	2.024%	1.275%	3.299%
Region Münchenbuchsee	4'131	2.024%	0.480%	2.504%
Region Muttenz	7'574	2.024%	0.881%	2.905%
Region Schönbühl	3'369	2.024%	0.392%	2.416%
Renet	17'796	2.024%	2.070%	4.094%
Valaiscom	16'234	2.024%	1.888%	3.912%
WWZ Telekom	86'674	2.024%	10.077%	12.101%
	365'435	42.50%	42.50%	85.00%



### Strategie-Workshop

An der Dezember-PV haben wir beschlossen, pro Jahr zwei halbe Tage zusätzlich für Strategie-Themen einzubauen.

- Der erste Strategie-Block wird anlässlich der Quickline Aktionärs-Strategietagung vom 21. Mai 2015 eingebunden.
- Der zweite Strategie-Block wird im Oktober durchgeführt. Zur Terminfindung wird eine Doodle-Umfrage gemacht.

**WIR SAGEN  
DANKE**