

Protokoll Quickline Partnerversammlung



Sitzungsleitung	Nicolas Perrenoud	Sitzungsdatum	18.06.2015	Sitzungszeit	10.00 – 15.00
Protokoll	Jacqueline Blaser	Protokolldatum	30.06.2015		
Sitzungsort	Residenz au Lac, Biel	Dateiname	15-06-18_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 Gerber	CGe	EWS Energie AG	EWS
	Cédric Willi (stv. 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
	André Schneider	ASc	Gemeindebetriebe Muri	GBM
	Roger Kälin	RKä	ggsnet schwängimatt	GGs
	Christian Bircher	CBi	KF Nidwalden AG	KFN
	Marcel Stalder	USc	Localnet AG	LOC
	Matthias Grossenbacher	MGr	Renet AG	RENET
	Günter Seewer	GSe	Valaiscom AG	VAG
	Thomas Reber	TRe	Wasserwerke Zug AG	WWZ
	Mark Thommen	MTh	Quickline Business AG	QLBAG
	Markus Definti	MDe	Quickline Business AG	QLBAG
	Nicolas Perrenoud	NPe	Quickline AG	QLAG
	Patrick Kocher	PKo	Quickline AG	QLAG
	Frédéric Goetschmann	FGö	Quickline AG	QLAG
	Remond Krebs	RKr	Quickline AG	QLAG
	Nick Gast	MLo	Quickline AG	QLAG
	Alexander Kersten	AKe	Quickline AG	QLAG

Entschuldigt	Vorname, Name	Kürzel	KNU	Kürzel
	Christian Bosshard	CBo	Energie Wasser Aarberg AG	EWA
	Gregor Schmid	GSc	interGGA	IGA

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

Die Präsentation „QL PV 18.06.15 inklusive 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
1.	Protokoll	
(I)	Keine Bemerkungen. Das Protokoll wird verdankt und einstimmig verabschiedet.	
2.	Reporting der Kundenentwicklungen	
(I)	FGö informiert mündlich über die Entwicklung der letzten Monate. Im Wachstums-Vergleich 1. Quartal 15 zeigt sich, dass Swisscom im Bereich Internet um 1% zugelegt hat, upc 1.4%, Sunrise 0.6% und Quickline 2.2%. Die Internet-Bestellungen im Mai sind jedoch tiefer als in den Vormonaten. Festnetz-Telefonie: Quickline 4.0% Wachstum im Q1 2015 upc 2.5%, Swisscom -1.5%, Sunrise -1,3%.	

(I)	<p>Stand Services per Ende Mai: 140'600 Internet, 85'000 Festnetz, 25'500 Verte!, 4'700 Mobile.</p> <p>Bereich Mobile: Nächsten Monat wird die 5'000er-Grenze geknackt. Wenn wir so weiter wachsen, sind wir nächstes Jahr bei 8'000 Kunden = Break even.</p> <p><u>Diskussion/Einschätzung der Partner zur Marktentwicklung</u></p> <p>KHo: Das Wachstum der ersten 5 Monate ist ähnlich wie Vorjahr. Jedoch verzeichnen sie dramatisch viele Anschluss-Kündigungen. Im ersten Quartal 740 Anschluss-Kündigungen (ca. 7%). Geschätzte 80% wechseln wegen Swisscom TV.</p> <p>NPe: Swisscom/Sunrise machen grossen Druck bei Seco/Weko bezüglich Preistransparenz Kabel-Grundanschluss.</p> <p>TRe: WWZ hat 2,5% Verlust, unverändert gegenüber Vorjahr. Gewinnen dafür viele Tel.-Kunden von Swisscom.</p> <p>CBi: Vermerkten auch Rückgang im Mai, kann aufgrund Feiertage sein.</p> <p>RKä: Haben nicht so hohen Netto-Abgang, da viel Ausgleich über Neubauten.</p> <p>Fazit: Wir müssen uns wärmer anziehen. Ziel: Kündigungsrate bei 70% stabilisieren.</p>																			
3.	Services & Produkte																			
3.1	Internet Roadmap																			
(I)	<p>PKo präsentiert zum Einstieg folgende Vorschläge zu den strategischen Überlegungen:</p> <table border="1" data-bbox="295 880 1158 1196"> <thead> <tr> <th></th> <th>Vorschlag</th> <th>Begründung</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1) Unterschiedliche Bandbreiten</td> <td>Identische Bandbreiten Internet Standalone und Kombis</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Einfacheres Portfolio Schlankeres Portfolio Kunden finden sich besser zurecht </td> </tr> <tr> <td>2) Unterschiedliche Download Bandbreiten HFC / FTTH</td> <td>Identische Download Bandbreiten HFC und FTTH</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Infrastruktureutrales Angebot Einfach verständlich </td> </tr> <tr> <td>3) Symmetrische FTTH Bandbreiten</td> <td>*Symmetrische Bandbreiten</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Mitbewerber, neu auch Swisscom, setzen auf Symmetrie </td> </tr> <tr> <td>4) Regelmässige Bandbreitenanpassung</td> <td>Bandbreitenanpassung ca. alle 15 Monate</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Kontinuität für technische Realisierbarkeit </td> </tr> <tr> <td>5) Vorgezogene Bandbreitenerhöhung</td> <td>Reaktive und situative Erhöhung nach Bedarf. Ev. 2nd Brand.</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Weitere Marktbeobachtung </td> </tr> </tbody> </table> <p>(I) Im Marketingausschuss vom 28.5.2015 wurden halbsymmetrische Bandbreiten verabschiedet. Infolge der zwischenzeitlichen Swisscom Anpassung auf Symmetrie, empfiehlt QLAG ebenfalls eine symmetrische Umsetzung. Details zu Bandbreiten und Timing siehe Folienpräsentation.</p> <p>(I) RKr informiert aus technischer Sicht zum Verhältnis Symmetrie 1:1. Bis 600/600 können wir mit der aktuell vorhandenen Huawei-Technologie ohne Einschränkung symmetrische Bandbreiten unterstützen. Die Technik geht davon aus, dass Qualitätseinbussen erst mit der Einführung des INT-Abo 800/800 (somit im Jahr 2018) eintreten könnte.</p> <p>(I) <u>Diskussion</u> FTTH-Technologie von Swisscom ist stark distanzabhängig. Quickline Technik hat vorgeschlagen, dass die QL-Partner als Workaround bei ihren 32-Port Splitter nicht alle Ports belegen, um allfällige Engpässe oder Qualitätseinbussen bei INT-Abo > 600 Mbit/s zu vermeiden. MEh: Bis zur Einführung von INT-Abo 800 Mbit/s und grösser geht die technologische Entwicklung weiter. Sofern eine 10GPON Lösung vorhanden ist sollte auf den vorgeschlagenen Workaround verzichtet werden können. RKr: Zu diesem Zeitpunkt (2018) sollten neue Technologie-Optionen zur Verfügung stehen (10GPON und 10GAON), so dass auch höhere Bandbreiten (> 600/600) ohne Qualitätseinbussen übertragen werden kann.</p> <p>(I) <u>Diskussion: Warum fehlende Feedbacks (vgl. auch Folie/Trakt. 6.2)</u> NPe: Mit nur 5 Partner wird es schwierig, neue Bandbreiten auszurollen. HKö: Sind noch an der Planung, haben noch Fragen. MGr: Ausstehende Planung, innert zwei Wochen folgt Feedback.</p>		Vorschlag	Begründung	1) Unterschiedliche Bandbreiten	Identische Bandbreiten Internet Standalone und Kombis	<ul style="list-style-type: none"> Einfacheres Portfolio Schlankeres Portfolio Kunden finden sich besser zurecht 	2) Unterschiedliche Download Bandbreiten HFC / FTTH	Identische Download Bandbreiten HFC und FTTH	<ul style="list-style-type: none"> Infrastruktureutrales Angebot Einfach verständlich 	3) Symmetrische FTTH Bandbreiten	*Symmetrische Bandbreiten	<ul style="list-style-type: none"> Mitbewerber, neu auch Swisscom, setzen auf Symmetrie 	4) Regelmässige Bandbreitenanpassung	Bandbreitenanpassung ca. alle 15 Monate	<ul style="list-style-type: none"> Kontinuität für technische Realisierbarkeit 	5) Vorgezogene Bandbreitenerhöhung	Reaktive und situative Erhöhung nach Bedarf. Ev. 2nd Brand.	<ul style="list-style-type: none"> Weitere Marktbeobachtung 	
	Vorschlag	Begründung																		
1) Unterschiedliche Bandbreiten	Identische Bandbreiten Internet Standalone und Kombis	<ul style="list-style-type: none"> Einfacheres Portfolio Schlankeres Portfolio Kunden finden sich besser zurecht 																		
2) Unterschiedliche Download Bandbreiten HFC / FTTH	Identische Download Bandbreiten HFC und FTTH	<ul style="list-style-type: none"> Infrastruktureutrales Angebot Einfach verständlich 																		
3) Symmetrische FTTH Bandbreiten	*Symmetrische Bandbreiten	<ul style="list-style-type: none"> Mitbewerber, neu auch Swisscom, setzen auf Symmetrie 																		
4) Regelmässige Bandbreitenanpassung	Bandbreitenanpassung ca. alle 15 Monate	<ul style="list-style-type: none"> Kontinuität für technische Realisierbarkeit 																		
5) Vorgezogene Bandbreitenerhöhung	Reaktive und situative Erhöhung nach Bedarf. Ev. 2nd Brand.	<ul style="list-style-type: none"> Weitere Marktbeobachtung 																		

(I)	<p><u>Upgrade Bestandskunden</u> Die Erhöhungen der Bandbreiten werden auf November per Redesign erfolgen. Details siehe Folienpräsentation.</p>
(I)	<p>Die bestehenden AiO Gold und Platin werde ohne Bandbreitenanpassung eingefroren. Den Kunden werden nach der Vision Einführung, zu gegebener Zeit, die Migration gemäss Folie vorgeschlagen. Die Migration wird erst nach Einführung Vision gemacht.</p>
(I)	<p><u>Diskussion</u> MEh: Hat Bedenken hinsichtlich AiO-Bestandskunden. Wenn sie nicht migriert werden, sind sie benachteiligt gegenüber den Neukunden. PKo: Bestandskunden werden informiert und können sich selber migrieren. TRe: Sieht das Risiko nicht gross. Viele werden nicht downgraden. TSe: 10 Slots, 10 Monate (Folie S. 38). Kann das beschleunigt werden? RKr: Auf jeden Fall, wird optimiert. Sobald erste Slots realisiert sind folgt die Masse. TSe: Sieht auf der einen Seite den Marktdruck, auf der anderen Seite Risiken bezüglich neuem CMTS. Es liegt nicht nur an den Partnernetzen. RKr: Das Risiko besteht, der Test in Mübu wird es zeigen. Abo 400/40 könnten auch mit altem CMTS erreicht werden. Bedingt 16 Frequenzen und Netzanpassungen. MEh: Ist für Variante 1 oder 2, da 400/40 nur kleiner Kunden-Anteil. TRe: Glaubwürdigkeit, Fairness überwiegt. Ist für Variante 3. NPe: Wollen wir bisherigen USP riskieren, aufgrund von 3 Monaten? RMa: Ist für Variante 1. Wir brauchen FTTH-Portfolio, haben kein Differenzierungsmerkmal. TSe: Fair und Transparenz ist langfristig der glaubwürdigere Weg. Kunden realisieren heute, dass Swisscom viel mehr verspricht, als sie halten können. MEh: Findet es nicht unfair, wenn Kunden Produkte bestellen können, die Auslieferung aus technologischen Gründen erst später erfolgt.</p>
(I)	<p><u>Antrag:</u> Der Marketingausschuss empfiehlt der PV die Internet Roadmap zu genehmigen.</p>
	<p><u>Abstimmung Grundsätzliche Genehmigung der Internet Roadmap (abhängig von den Marktveränderungen)</u></p>
(E)	<p>Wird einstimmig angenommen.</p>
	<p><u>Abstimmung Bandbreiten-Upgrade</u></p>
	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Variante 1:</u> Upgrade auf HFC und FTTH werden per 3. November 2015 wie vorgeschlagen erhöht mit dem Bewusstsein der eingeschränkten Verfügbarkeit (Info aus Technik). <u>Dafür:</u> EBL, ESAG, GAW, LOC, VAG = <u>23.94%</u> • <u>Variante 2:</u> Upgrade nur auf FTTH per 3. November 2015. Einführung Internet Bandbreiten auf HFC per 2. Februar 2016. <u>Dafür:</u> Belp, EWS, Flims, GAG, GARH, GBM, GGS, KFN, QL, Renet, WWZ = <u>67.06%</u> • <u>Variante 3:</u> Upgrade auf HFC und FTTH per 2. Februar 2016. <u>Dafür:</u> Niemand.
(E)	<p>Keine Stimmenthaltungen. EWA und IGA waren nicht anwesend. <u>Es wird entschieden, Variante 2 umzusetzen.</u></p>
(I)	<p><u>Abstimmung Bestandskunden Upgrade</u></p>
	<p>AiO Bestandskunden erhalten kein Bandbreiten Upgrade</p>
(E)	<p>Der Antrag wird - bis auf 1 Enthaltung (GAW) - einstimmig angenommen.</p>

3.2	Redesign 2015 mit Verte! Plus																																																																												
(I)	<p>Situation: Wir haben vor längerer Zeit ein Produkt verabschiedet, diskutieren seit rund 1,5 Jahren immer wieder darüber, unsere Mitbewerber haben uns in der Zwischenzeit überholt. Laufende Veränderungen am Markt veranlassen uns zu proaktivem Handeln. Details zur Situation und zu den Gründen, das Redesign vor dem Vision-Launch umzusetzen, siehe Folienpräsentation.</p>																																																																												
(I)	<p>Die Portfolio-Struktur AiO S ohne Verte! wurde so im Mark.Ausschuss verabschiedet:</p>																																																																												
	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>AiO S</th> <th>AiO M</th> <th>AiO L</th> <th>AiO XL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="5">Internet</td> </tr> <tr> <td>HFC</td> <td>20 / 2</td> <td>50 / 5</td> <td>*200 / 20</td> <td>*400 / 40</td> </tr> <tr> <td>FTTH</td> <td>20 / 20</td> <td>50 / 50</td> <td>*200 / 200</td> <td>*400 / 400</td> </tr> <tr> <td>Festnetz</td> <td>SwissFlat</td> <td>SwissFlat</td> <td>SwissFlat</td> <td>SwissFlat</td> </tr> <tr> <td>Mobile</td> <td>Smart Start</td> <td>Smart Start</td> <td>Smart Start</td> <td>Smart Start</td> </tr> <tr> <td colspan="5">TV</td> </tr> <tr> <td>PayTV / Total#</td> <td>Plus 60 / 190</td> <td>Plus 60 / 190</td> <td>Plus 60 / 190</td> <td>Plus & Entertain 80 / 210</td> </tr> <tr> <td>PVR</td> <td>x</td> <td>*100 h</td> <td>*200 h</td> <td>*400 h</td> </tr> <tr> <td>Replay</td> <td>x</td> <td>*75 / 7d</td> <td>*75 / 7d</td> <td>*75 / 7d</td> </tr> <tr> <td>MobileTV</td> <td>✓</td> <td>✓</td> <td>✓</td> <td>✓</td> </tr> <tr> <td>Empfangsgerät</td> <td>HD STB / CA Modul</td> <td>Verte STB</td> <td>Verte STB</td> <td>Verte STB</td> </tr> <tr> <td>Cloud</td> <td>5 GB</td> <td>10 GB</td> <td>20 GB</td> <td>40 GB</td> </tr> <tr> <td>Preis HFC</td> <td>60</td> <td>85</td> <td>105</td> <td>130</td> </tr> <tr> <td>Preis FTTH</td> <td>85</td> <td>110</td> <td>130</td> <td>155</td> </tr> </tbody> </table>		AiO S	AiO M	AiO L	AiO XL	Internet					HFC	20 / 2	50 / 5	*200 / 20	*400 / 40	FTTH	20 / 20	50 / 50	*200 / 200	*400 / 400	Festnetz	SwissFlat	SwissFlat	SwissFlat	SwissFlat	Mobile	Smart Start	Smart Start	Smart Start	Smart Start	TV					PayTV / Total#	Plus 60 / 190	Plus 60 / 190	Plus 60 / 190	Plus & Entertain 80 / 210	PVR	x	*100 h	*200 h	*400 h	Replay	x	*75 / 7d	*75 / 7d	*75 / 7d	MobileTV	✓	✓	✓	✓	Empfangsgerät	HD STB / CA Modul	Verte STB	Verte STB	Verte STB	Cloud	5 GB	10 GB	20 GB	40 GB	Preis HFC	60	85	105	130	Preis FTTH	85	110	130	155	
	AiO S	AiO M	AiO L	AiO XL																																																																									
Internet																																																																													
HFC	20 / 2	50 / 5	*200 / 20	*400 / 40																																																																									
FTTH	20 / 20	50 / 50	*200 / 200	*400 / 400																																																																									
Festnetz	SwissFlat	SwissFlat	SwissFlat	SwissFlat																																																																									
Mobile	Smart Start	Smart Start	Smart Start	Smart Start																																																																									
TV																																																																													
PayTV / Total#	Plus 60 / 190	Plus 60 / 190	Plus 60 / 190	Plus & Entertain 80 / 210																																																																									
PVR	x	*100 h	*200 h	*400 h																																																																									
Replay	x	*75 / 7d	*75 / 7d	*75 / 7d																																																																									
MobileTV	✓	✓	✓	✓																																																																									
Empfangsgerät	HD STB / CA Modul	Verte STB	Verte STB	Verte STB																																																																									
Cloud	5 GB	10 GB	20 GB	40 GB																																																																									
Preis HFC	60	85	105	130																																																																									
Preis FTTH	85	110	130	155																																																																									
	<p>Im AiO S wird Verte! Plus ersetzt durch das Grundangebot inklusive Pay TV Plus</p>																																																																												
(I)	<p><u>Localnet hat am 16.6. einen Gegenantrag gestellt.</u> MSt: Möchten marktgerechtes Angebot, jedoch trotzdem nicht zuviel von der Cashcow verlieren. Berechnungen basierten auf aktiver Migration. NPe: Dies war ein Missverständnis, es wird keine aktive Migration des AiO Bronze auf AiO S erfolgen. AiO Bronze wird eingefroren. Wir gehen davon aus, dass nur wenige AiO Bronze-Kunden selber auf AiO S downsize. Kalkulation erfolgte ursprünglich über 4 Produkte hinsichtlich Vision-Plattform, musste neu berechnet werden mit AiO S ohne STB.</p>																																																																												
(I)	<p><u>Diskussion Portfolio-Struktur</u> MEh: Möchte AiO Bronze analog heute beibehalten, für CHF 70.--. Befürchtet Downgrade-Risiko. Hat wenig Verständnis für die Vollkostenrechnung von Quickline. Bei Preisdifferenz 15.— von S zu M ist der Schritt kleiner. NPe: Wir sind ein Verbund mit Aktionären. Diskussion Situation Markt und Kostenteiler muss separat angeschaut werden. HKö: Portfolio ist okay. Kostenteiler müsste nochmals angeschaut werden. TSe: In der Vergangenheit wurden effektiv fast nie Downgrades gemacht (vgl. Bsp. Silber). Ist Befürworter des AiO S als Kompromisslösung. Kunden wollen ein Produkt ohne STB. Auch wenn es umsatzmässig etwas weh tut, wird es sich langfristig auszahlen. TRe: Wir brauchen ein weiteres Einsteiger-Produkt gegenüber Swisscom 39.—. Wie ist Stand "veredelter Grundanschluss" (QL Basic)? PKo: QL Basic ist im Pilot in Mübu/EBL. Erste Auswertungen im Juni, anschliessender Workshop bez. Wechselprozesse mit Partnern ist initialisiert. Das Ziel ist, im Herbst abzuschliessen. ASc: Wir haben zuwenig Junge. Für die brauchen wir ein günstigeres Produkt.</p>																																																																												
(I)	<p><u>Diskussion Kostenteiler</u> NPe: 7.— sind kalkulatorisch eingerechnet. QL könnte auch mit Kompromiss 33.— statt 35.— leben. 50:50. TSe: Aufschaltgebühr bei AiO S? Heute bei AiO Bronze keine. PKo: Dies wird umgesetzt, wie in der PV vom Oktober verabschiedet: Aktivierungsgebühr von 79.- mit Implementation Vision. MSt: Ist einverstanden mit Kompromiss und Darlegung der Situation AiO S ohne aktive Migration. Zieht Antrag zurück.</p>																																																																												

<p>(I)</p> <p>(E)</p> <p>(E)</p> <p>(E)</p> <p>(E)</p> <p>(E)</p> <p>(E)</p>	<p><u>Diskussion Preissenkung mittels Promotionen</u> MEh: Würde 6 Monate halber Preis bevorzugen statt 3 Monate gratis. Macht aber nicht Sinn, dies vor Einführung Vision anzupassen.</p> <p><u>Antrag:</u> Der Marketingausschuss empfiehlt der PV das Redesign wie vorgestellt zu genehmigen.</p> <p><u>Abstimmung</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Genehmigung Anpassung des AiO S <p>Mit 1 Gegenstimmen (GAW) angenommen. Keine Enthaltungen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Genehmigung Erhöhung PVR / Replay Sender und Bandbreiten (AiO M–XL) <p>Einstimmig angenommen. Keine Enthaltungen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Genehmigung keine erweiterte Promotion (Variante 3) <p>Einstimmig angenommen. Keine Enthaltungen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Genehmigung Markteinführung per 3.11.2015 <p>Einstimmig angenommen. Keine Enthaltung</p> <p>Der Kostenteiler wird gemäss Vorschlag NPe angepasst: Anteil KNU an AiO S = CHF 33.28</p>	
<p>3.3</p>	<p>Powerline</p>	
<p>(I)</p> <p>(I)</p> <p>(E)</p>	<p>Details zu Einstands- und Verkaufspreise gemäss Folienpräsentation. Damit die Produkte direkt in den Bestellprozess und die Kommunikation eingebunden werden können, ist eine einheitliche Preisgestaltung über alle Partner notwendig. Die Quickline AG verzichtet zugunsten der Partner auf die Marge.</p> <p><u>Antrag:</u> Der Marketingausschuss empfiehlt der PV, die Preise und den Einführungszeitpunkt an der Partnerversammlung zu beantragen.</p> <p><u>Abstimmung</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Genehmigung Einstands- und Verkaufspreise • Genehmigung Markteinführung per ca. KW 27 / 28 <p>Die beiden Anträge werden einstimmig angenommen.</p>	
<p>3.4</p>	<p>Quickline Personal Cloud</p>	
<p>(I)</p> <p>(I)</p> <p>(I)</p> <p>(E)</p>	<p>Ausgangslage: Die verlängerte Cloud Promotion auf dem Zusatzspeicher läuft per 30.6.2015 aus. Die Preise auf dem Cloud Markt sind seit der Produkt-Einführung stark gesunken. Die Personal Cloud soll preislich attraktiver werden. Details siehe Folienpräsentation.</p> <p><u>Diskussion</u></p> <p>NPe fügt noch eine transparente Ergänzung hinzu: Firma F-Secure wurde verkauft und die Nachfolgefirma hat unseren Vertrag per Ende 2016 gekündigt, mit der Mitteilung, das Produkt werde eingestellt. Quickline ist aktuell in Verhandlungen und prüft auch Alternativen. Es besteht ein gewisses Risiko, dass das Produkt so in den Kombis nicht mehr angeboten werden kann. GSe: Was ist denn mit der Cloud-Lösung für Vision? NPe: Ein Make-Szenario ist aufgrund unserer Grösse keine Option.</p> <p><u>Antrag:</u> Der Marketingausschuss empfiehlt der PV, die neuen Personal Cloud Preise per 1.7.2015 zu genehmigen:</p> <p><u>Abstimmung</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Genehmigung Personal Cloud Preise per 1.7.2015 <p>Der Antrag wird einstimmig angenommen.</p>	

4.	Planung und strategische Fragestellungen	
5.	Anträge / Inputs für den Marketing-Ausschuss	
(I)	GSe: Wir haben sehr attraktive Produkte (aktuelles Bsp. Mobile) und stellen immer wieder fest, dass die Awareness bei unseren Kunden zu klein ist. <u>Diskussion: Welche konkreten Massnahmen können wir ergreifen, um die Produktvorteile in der Tiefe noch besser bei den Kunden zu verankern?</u>	
(I)	PKo: Mit unseren heutigen Ressourcen bilden wir den bestmöglichen Marketing-Mix ab. Um eine grössere Breitenwirkung (Awareness) zu erzielen braucht es mehr Budget und Above-the-Line-Massnahmen (TV, Plakate, grosse Inserate etc.). Aufgrund des Streuverlusts und in Berücksichtigung unseres Budgets besetzen wir nur einen kleinen Teil mit ATL-Massnahmen und einen grösseren Teil mit Below-the-Line (Flyer-Mailings, Outbound, POS-Aktionen etc.). GSe: Findet die aktuelle Internet-Kampagne toll. Er wünscht sich aber auch Kampagnen und Werbe-Vorlagen für die anderen Produkte, wie Mobile. RMa: Würde es auch begrüssen, wenn neben den klassischen Kampagnen-Massnahmen noch weitere ganzheitliche Ideen vorgeschlagen würden, welche die KNUs lokal und zusätzlich auf eigene Kosten umsetzen könnten. Alle Möglichkeiten der Querverbänder sollten ausgenützt werden (z.B. Rechnungsbeilagen, lokale Events). GSe: Was machen andere Partner um Mobile zu pushen? HKö: Events (Kundenbindung), eigenes Plakat, Publireportagen. Ständige Wiederholungen. MGr: Outbound ist beste Massnahme für Mobile-Upsell. Hohe Takerate, tiefe Kosten. Kann es allen nur empfehlen. RMa: Bei ESAG, Renet und Localnet läuft aktuell eine Kampagne mit der Botschaft "lokal verankert". Sie haben auf die QL-Internet-Kampagne verzichtet. PKo: Hier gilt es Imagekampagne versus Abverkaufskampagne abzuwägen. GSe: Solche Kampagnen macht Valaiscom schon länger. Der Lokavorteil ist bekannt. Jedoch nicht die Produktvorteile in der Tiefe. NPe: Mit viel mehr Budget kann auch viel mehr Werbung gemacht werden und dadurch die Bekanntheit gesteigert werden. Swisscom macht dies genau so. HKö: Haben wir nicht langsam die Grösse, TV-Werbung zu machen unter Berücksichtigung des Streuverlusts?	
(P)	Es wird entschieden, die oben diskutierten Themen bei Quickline zu prüfen und Lösungsansätze im Marketingausschuss zu diskutieren.	PKo/Mark. Ausschuss
6.	Anträge / Inputs aus der Techn. Kommission	
6.1	Status Infos Projekt FTTH	
(I)	RKr informiert über den Projektstand FTTH Architektur-Erneuerung & -Rollout. Acceptance Tests Start: 24.06.2015 / Abschluss: 31.07.2015 Schulungen (intern & Partner) Start: 29.07.2015 / Abschluss: 28.08.2015 Migrationen (bestehende FTTH-Installation in neuer Architektur-Lösung) und Rollout gemäss Folie. Hinweis: Es besteht ein Risiko, dass Qualitäts-Probleme während der Acceptance-Test Phase auftreten und zu Verzögerungen des Migrations- & Rollout-Plans führen.	
6.2	Status Infos Projekt "new generation CMTS"	
(I)	Alle Partner sind informiert, dass der Installationstermin für das neue CMTS (cBR8 von Cisco) mit QL-Technik (Michel Renfer) abgestimmt werden muss.	
(I)	Trotz Information und Aufruf in der QL-TK haben sich bis heute nur 8 Partner mit einem Wunsch-Datum gemeldet. Eine ganzheitliche/aussagekräftige Planung kann ausschliesslich mit der Unterstützung und Zusage des Partners erfolgen.	

(P)	Aufforderung : Bitte umgehend eigene Netzplanung für Installation CMTS klären, QL-Technik informieren und Rollout-Termin abstimmen.	QL-Partner
(I)	<u>Diskussion</u> MEh: Wie verbindlich sind die Termine? RKr: Finale Planung erfolgt, sobald alle Partner-Rückmeldungen da sind. Dies sollte in den nächsten 1-2 Wochen erfolgen. MEh: Ist der Meinung, dass Partner welche sich noch nicht gemeldet haben, sich hinten anstellen müssen. NPe/GSe: Unterstützen das Votum von MEh.	
6.3	Status Info Verte!	
(I)	<u>Neue Verte! Set-Top-Box</u> Positiv: Lieferengpass ist gelöst. Wir haben genügend Verte!-STB bei Partner oder am Lager. Negativ: Gewisse Mängel. Temperatur-Problem (ist in Prüfung), Netz-Scanning bei erster Inbetriebnahme, zweiter Ton-Kanal VOD, Zapping, Save-Mode. Netz-Scanning: Bis zur Lösung empfehlen wir Workaround.	
(I)	<u>Diskussion</u> GSe: Box ist generell ein Rückschritt. RKr: Die alte Box beinhaltet Komponenten (z.B. Docsis 2.0), welche heute nicht mehr verfügbar sind. Wir hatten nur die von Ocilion bereits evaluierte Box als Alternative. Diese hat offensichtlich marginale Qualitätsprobleme. Wir sind uns der Probleme bewusst und arbeiten daran. TSe: Fühlt sich von Ocilion/Kathrein verhöhnt. Gibt es finanzielle Forderungen? FGö: Kathrein wird nicht mehr Partner bei Vision. Wir halten Rechnungen aktuell zurück und sind in Verhandlungen bezüglich Box-Rückgaben. MEh: Unzufriedenheit über neue Box ist hoch. Drückt sich auf Mitarbeiter-Motivation und schlechtes Kunden-Erlebnis. RKr: Wir sind uns dem bewusst, es brauchte einen Kompromiss zwischen Qualität und Lieferengpass. RKä: Haben Spiess umgedreht und gegenüber dem Kunde kommuniziert, dass sie Nachfrage unterschätzt und zuwenig bestellt haben. Alle Kunden, welche eine Box erhalten haben, freuten sich dann umso mehr.	
(I)	<u>Verte! Plus</u> System-Erweiterung der Verte!-Plattform und SW-Anpassung der Verte!-STB ist erfolgt. Der Einfluss Konsumverhalten unserer Kunden (7 Tage Freeze) auf Plattform wird kontinuierlich analysiert, um allfällige Engpässe proaktiv zu erkennen und zu verhindern.	
(I)	<u>Wie läuft's? Kundenfeedbacks?</u> Positiv. Die Partner sind gespannt auf Nutzerauswertungen.	
7.	Anträge / Inputs aus der Tools- und Prozesse-Gruppe	
	Keine.	
8.	Diverses	
8.1	Wahl Vertreter Marketingausschuss	
(I)	EBL beantragt Ersatz des Vertreters im Marketingausschuss durch David Hummel anstelle von Lorenz Geissbühler, der EBL verlässt.	
(E)	<u>Abstimmung</u> Der Antrag wird einstimmig angenommen. David Hummel, EBL Telecom Media AG, wird per sofort in den Marketingausschuss aufgenommen.	

18.6.2015 | Quickline Partnerversammlung

Quickline Partnerversammlung

18. Juni 2015

Entschuldigt: Christian Bosshard, EWA
Gregor Schmid, interGGA



Agenda

- | | | | |
|---|-----|---|-----|
| 1. Protokoll der letzten Sitzung | (E) | | |
| 2. Reporting der Kundenentwicklungen | (I) | | |
| 3. Produktmanagement | | | |
| 3.1 Internet Roadmap | (E) | | |
| 3.2 Redesign 2015 | (E) | | |
| 3.3 Powerline Pricing | (E) | | |
| 3.4 Cloud Pricing | (E) | | |
| 4. Planung und strategische Fragestellungen | | | |
| 5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss | | | |
| | | 6. Anträge Inputs aus Tech. Kommission | |
| | | 6.1 Status Projekt FTTH | (I) |
| | | 6.2 Status Projekt new generation CMTS | (I) |
| | | 6.3 Status Infos Verte! | (I) |
| | | 7. Anträge / Inputs aus der Tools- & Prozessgruppe | |
| | | 8. Diverses | |
| | | Wahl Vertreter Marketingausschuss EBL | (E) |





Genehmigung des Protokolls der PV vom 16.04.2015

Entscheide	Ja	Nein
Genehmigung: <i>Die Partnerversammlung genehmigt das Protokoll vom 16.04.2015</i>	✓	
Anpassungen: <i>Keine</i>	✓	

Agenda

- | | | | |
|---|-----|---|-----|
| 1. Protokoll der letzten Sitzung | (E) | 6. Anträge Inputs aus Tech. Kommission | |
| 2. Reporting der Kundenentwicklungen | (I) | 6.1 Status Projekt FTTH | (I) |
| 3. Produktmanagement | | 6.2 Status Projekt new generation CMTS | (I) |
| 3.1 Internet Roadmap | (E) | 6.3 Status Infos Verte! | (I) |
| 3.2 Redesign 2015 | (E) | 7. Anträge / Inputs aus der Tools- & Prozessgruppe | |
| 3.3 Powerline Pricing | (E) | 8. Diverses | |
| 3.4 Cloud Pricing | (E) | Wahl Vertreter Marketingausschuss EBL | (E) |
| 4. Planung und strategische Fragestellungen | | | |
| 5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss | | | |



Mündliche Info

Agenda

- | | | | |
|---|-----|---|-----|
| 1. Protokoll der letzten Sitzung | (E) | 6. Anträge Inputs aus Tech. Kommission | |
| 2. Reporting der Kundenentwicklungen | (I) | 6.1 Status Projekt FTTH | (I) |
| 3. Produktmanagement | | 6.2 Status Projekt new generation CMTS | (I) |
| 3.1 Internet Roadmap | (E) | 6.3 Status Infos Verte! | (I) |
| 3.2 Redesign 2015 | (E) | 7. Anträge / Inputs aus der Tools- & Prozessgruppe | |
| 3.3 Powerline Pricing | (E) | 8. Diverses | |
| 3.4 Cloud Pricing | (E) | Wahl Vertreter Marketingausschuss EBL | (E) |
| 4. Planung und strategische Fragestellungen | | | |
| 5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss | | | |



Internet Roadmap

Strategische Grundsätze

Grundsatzfragen:

- 1) Identische vs unterschiedliche Bandbreiten bei Internet Stand Alone und Kombis?
- 2) Identische vs unterschiedliche Download Bandbreiten bei HFC und FTTH?
- 3) Bei FTTH symmetrische Bandbreiten?
- 4) Bandbreitenanpassung ca. alle 15 Monate?
- 5) Situative Bandbreitenerhöhung als Antwort auf Wingo und Swisscom Internet only?



Internet Roadmap

Vorschlag

	Vorschlag	Begründung
1) Unterschiedliche Bandbreiten	Identische Bandbreiten Internet Standalone und Kombis	<ul style="list-style-type: none"> • Einfacheres Portfolio • Schlankeres Portfolio • Kunden finden sich besser zurecht
2) Unterschiedliche Download Bandbreiten HFC / FTTH	Identische Download Bandbreiten HFC und FTTH	<ul style="list-style-type: none"> • Infrastruktureutrales Angebot • Einfach verständlich
3) Symmetrische FTTH Bandbreiten	¹ Symmetrische Bandbreiten	<ul style="list-style-type: none"> • Mitbewerber, neu auch Swisscom, setzen auf Symmetrie
4) Regelmässige Bandbreitenanpassung	Bandbreitenanpassung ca. alle 15 Monate	<ul style="list-style-type: none"> • Kontinuität für technische Realisierbarkeit
5) Vorgezogene Bandbreitenerhöhung	Reaktive und situative Erhöhung nach Bedarf. Ev. 2nd Brand.	<ul style="list-style-type: none"> • Weitere Marktbeobachtung

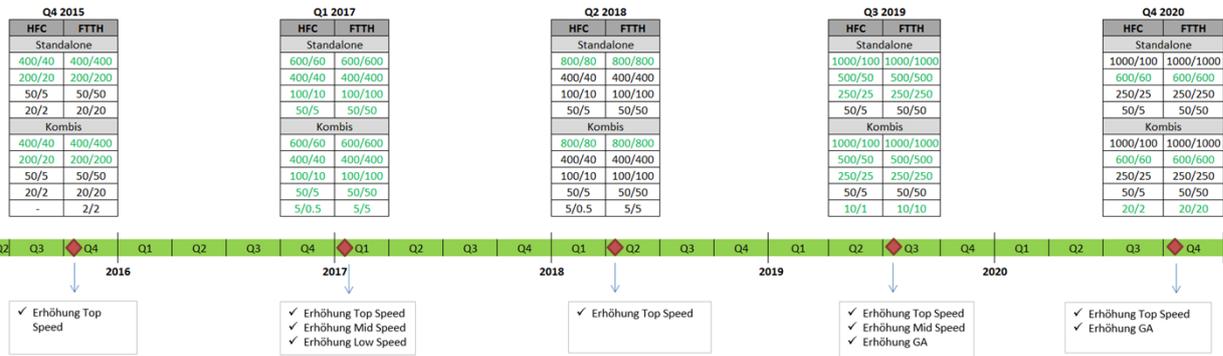


¹ Im Marketingausschuss vom 28.5.2015 wurden halbsymmetrische Bandbreiten verabschiedet. Infolge der zwischenzeitlichen Swisscom Anpassung auf Symmetrie, empfehlen wir ebenfalls eine symmetrische Umsetzung.



Internet Roadmap

Anpassung der Internetbandbreiten erstmals per 03.11.2015



Bemerkung: Neu werden nicht mehr in allen Netzen die Down-/ Upload Speeds erreicht werden. > *Produkte

i Detaillierte Planung und Bandbreiten abhängig von der Marktentwicklung

Internet Roadmap

Statement der Technik zum Verhältnis 1:1

- An einem GPON-Port wird ein Splitter für 32 Kunden angeschlossen.
- Die maximale GPON-Port Kapazität von 2.5 Gbit/s im Downlink und 1.25 Gbit/s im Uplink wird somit durch diese 32 Kunden geteilt.
- Sollte das INT-Abo symmetrisch bleiben, erfolgt die technische Limitierung durch den Uplink von 1.25 Gbit/s.
- Kann in Zukunft die qualitative Verfügbarkeit der Uplink-Geschwindigkeit für die Kunden nicht mehr gewährleistet werden, sind die Partner gezwungen die Anzahl Kunden pro 32-Port Splitter zu reduzieren.
- Aus heutiger Sicht (Technik) gehen wir davon aus, dass diese Qualitätseinbuße erst mit der Einführung des INT-Abo 800/800 (somit im Jahr 2018) eintreten könnte.
- Aufgrund der aktuellen Marktsituation – Anpassung Swisscom auf symmetrische INT-Abo's – unterstützen wir die symmetrischen INT-Abo Produkte.



Internet Roadmap

Statement der Technik zum CMTS Rollout

- Bis zum 3. November 2015 werden wir 5 CMTS (somit 5 Partner-Netze) umgebaut haben. Zusätzlich wird WWZ rund 30% der Netze für die Unterstützung eines INT-Abo 400/40 bereit haben.
- Bis zum 2. Februar 2016 werden wir minimal 9 CMTS (somit 9 Partner-Netze) umgebaut haben, plus rund 50% der Netze für die Unterstützung eines INT-Abo 400/40 bei WWZ.
- Einen Endtermin, bis wann alle Netze umgebaut sind, kann leider aufgrund der zahlreich fehlenden Partner-Feedbacks nicht definiert werden.



Internet Roadmap

Upgrade Bestandskunden

- Die Erhöhungen der Bandbreiten werden auf November per Redesign erfolgen.
 - Erhöhung der Bandbreiten in den neuen Kombis AiO L und XL.
 - Erhöhung der Bandbreiten in den Einzel Produkten.
Die heutigen Internet 20 / 50 / 100 / 200 werden preisneutral zu Internet S / M / L / XL mit entsprechenden Bandbreiten von 20 / 50 / 200 / 400 Mbit/s.
- Die bestehenden AiO Gold und Platin werde ohne Bandbreitenanpassung eingefroren. Ein Update dieser Produkte wird aus Migrationssicht auf Vision nicht empfohlen. Den Kunden werden nach der Vision Einführung, zu gegebener Zeit, folgende Migrationen vorgeschlagen:

AiO Gold zu AiO L (Vision)			AiO Platin -> AiO XL (Vision)		
	AiO Gold	AiO L		AiO Platin	AiO XL
Preis	91.10	105.00	Preis	131.10	130.00
Download (Mbit/s)	100	200	Download (Mbit/s)	200	400
Upload (Mbit/s)	5	20	Upload (Mbit/s)	10	40
Cloud (GB)	10	20	Cloud (GB)	15	40
Swiss Flat	ja	ja	Swiss Flat	ja	ja
Mobile	nein	Smart Start	Mobile	nein	Smart Start
Sender	190	190	Sender	220	210
PVR (h)	100	1000	PVR (h)	200	1500
Replay (S/T)	40 / 7 Tage	130 / 7 Tage	Replay (S/T)	40 / 7 Tage	130 / 7 Tage
Multiscreen	nein	ja	Multiscreen	nein	ja

Platin Kunden sollen in der Migration als erste angegangen werden.

Im Marketingausschuss vom 28.5.2015 wurde über die Anpassung bei den AiO Gold und Platin nicht entschieden.



Antrag

Der Marketingausschuss empfiehlt der PV die Internet Roadmap zu genehmigen:

Entscheide	Ja	Nein
Genehmigung: <i>Grundsätzliche Genehmigung der Internet Roadmap (abhängig von den Marktveränderungen)</i>	✓	
Bandbreiten Upgrade V1: <i>Internet Bandbreiten Upgrade auf HFC und FTTH werden per 3. November 2015 wie vorgeschlagen erhöht mit dem Bewusstsein der eingeschränkten Verfügbarkeit (Info aus Technik).</i>		
Bandbreiten Upgrade V2: <i>Internet Bandbreiten Upgrade nur auf FTTH per 3. November 2015. Einführung Internet Bandbreiten auf HFC per 2. Februar 2016.</i>		
Bandbreiten Upgrade V3: <i>Internet Bandbreiten Upgrade auf HFC und FTTH per 2. Februar 2016.</i>		
Bestandskunden Bandbreiten Upgrade: <i>AiO Bestandskunden erhalten kein Bandbreiten Upgrade</i>	✓	

Agenda

- | | |
|--|--|
| <p>1. Protokoll der letzten Sitzung (E)</p> <p>2. Reporting der Kundenentwicklungen (I)</p> <p>3. Produktmanagement</p> <p>3.1 Internet Roadmap (E)</p> <p>3.2 Redesign 2015 (E)</p> <p>3.3 Powerline Pricing (E)</p> <p>3.4 Cloud Pricing (E)</p> <p>4. Planung und strategische Fragestellungen</p> <p>5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss</p> | <p>6. Anträge Inputs aus Tech. Kommission</p> <p>6.1 Status Projekt FTTH (I)</p> <p>6.2 Status Projekt new generation CMTS (I)</p> <p>6.3 Status Infos Verte! (I)</p> <p>7. Anträge / Inputs aus der Tools- & Prozessgruppe</p> <p>8. Diverses</p> <p>Wahl Vertreter Marketingausschuss EBL (E)</p> |
|--|--|



Redesign mit Verte! Plus

Ausgangslage – Laufende Veränderungen am Markt veranlassen uns zu proaktivem Handeln

- Swisscom ist sehr aktiv auf dem Markt und hat diverse Produkthanpassungen mit teils massiv mehr Leistung ohne Preisanpassung vorgenommen.
- Das neue Quickline Produktportfolio sollte per Anfang 2015 am Markt eingeführt werden. Die Verzögerung von Vision und die Tatsache, dass die neuen Produkte an Vision gekoppelt waren, führte dazu, dass wir die Produkte nicht wie vorgesehen an den Markt bringen konnten.
- In der Zwischenzeit haben wir die neuen Produkt Kombis von Vision entkoppelt und sind somit in der Lage, auf die aktuellen Marktgegebenheiten zu reagieren.
- Das „Redesign 2015 Verte! plus“ kann auf HFC und FTTH lanciert werden.



Redesign mit Verte! Plus

Ausgangslage

Partnerwunsch

- Die PV vom 16.4.2015 hat den Wunsch geäußert, ein Kombi ohne interaktivem TV zu lancieren und somit ein «Bronze» ähnliches Produkt beizubehalten.

Lösungsansatz

- ✓ Das geplante AiO S wird als Kompromisslösung modifiziert:
Verte! wird mit linearem TV ersetzt und die Bandbreite 20/2 Mbit/s kommt zur Anwendung.

Einführungstermin Vision

- Wir kommen gut voran im Projekt Vision. Dennoch wird es für eine Einführung im 2015 nicht reichen. Wir gehen heute davon aus, dass der Marktlaunch im optimalen Fall im Q1 2016 (Voraussetzung keine Probleme im FUT) stattfinden wird.



Gründe für das Redesign mit Verte! Plus

Die Quickline AG empfiehlt das Redesign vor dem Vision Launch umzusetzen

Risikominimierung bei zweistufiger Einführung des Redesign

- 1. Schritt: neue Portfoliostruktur, neue Prozesse, FTTH Angebote
- 2. Schritt: neue TV-Plattform Vision
- Bei weiteren Vision Verzögerungen, haben wir trotzdem ein marktgerechtes Portfolio.
- Backup wenn Vision Plattform nach der Einführung nicht wie erwartet laufen würde. Das Redesign Portfolio mit Verte! Plus könnte weitergeführt werden.
- Neukunden sind ab Einführung auf dem neuen Portfolio und können mit identischem Preis auf Vision überführt werden. (Migrationserleichterung)



Gründe für das Redesign mit Verte! Plus

Die Quickline AG empfiehlt das Redesign vor dem Vision Launch umzusetzen

- Erster Anbieter mit innovativen und attraktiven 5P Kombis (TV, Festnetz, Mobile, Internet, Cloud)
- Mehr Flexibilität für Kunden. Im Bundle kann das Festnetz nach belieben in- und exkludiert werden.
- Einführung dedizierter FTTH Produkte mit definierter Symmetrie und FTTH Start.
- Swisscom ist sehr aktiv auf dem Markt. Eine Reaktion Produkt- sowie Kommunikationsseitig ist notwendig.
 - Teils massive Bandbreiten Erhöhung in den Kombis per 9.3.2015.
 - Einführung „Wingo“ inkl. Internet Standalone per 1.4.2015 (siehe Beilagen).
 - Bandbreiten Erhöhung in den Natel easy smart Datenpaketen per 1.4.2015.
 - Einführung Infinity Plus per 13.4.2015.
 - **Neu:** Verdoppelung Vivo M Bandbreite, Symmetrie auf Glas, Internet Only per 8.6.2015 > [LINK](#)
 - Aggressive Kommunikation „Analog Abschaltung“.



Portfoliostruktur

AiO S ohne Verte!

Im AiO S wird Verte! Plus ersetzt durch das Grundangebot inklusive Pay TV Plus Paket

	AiO S	AiO M	AiO L	AiO XL
Internet				
HFC	20 / 2	50 / 5	*200 / 20	*400 / 40
FTTH	20 / 20	50 / 50	*200 / 200	*400 / 400
Festnetz				
Swiss Flat	Swiss Flat	Swiss Flat	Swiss Flat	Swiss Flat
Mobile				
Smart Start	Smart Start	Smart Start	Smart Start	Smart Start
TV				
Pay TV / Total #	Plus 60 / 190	Plus 60 / 190	Plus 60 / 190	Plus & Entertain 80 / 210
PVR	x	*100 h	*200 h	*400 h
Replay	x	*75 / 7d	*75 / 7d	*75 / 7d
Mobile TV	✓	✓	✓	✓
Empfangsgerät	HD STB / CA Modul	Verte STB	Verte STB	Verte STB
Cloud				
5 GB	5 GB	10 GB	20 GB	40 GB
Preis HFC	60	85	105	130
Preis FTTH	85	110	130	155

*Anpassungen ggü. bereits abgenommen Features



Portfoliostruktur

Warum nicht 50 Mbit/s im AiO S inkludiert sein dürfen

Das gesamte Portfolio müsste neu gestaltet werden:

- Zuwenig Differenzierung zum AiO M (nur Verte! Plus).
- Internet 50 Standalone wäre mit CHF 50 zu teuer.
- Markt bewegt sich bei Einstiegskombis auf tiefen Bandbreiten (siehe Marktvergleich).

Grundsätzlich wären alle Komponenten des AiO Bronze auch weiterhin als Einzelprodukte verfügbar. Der Unterschied liegt einzig im Kombirabatt von CHF 5.00.

Produkte	Preis	Gesamtpreis
Internet 50	50.00	
Cloud 5 GB	0.00	
Swiss Flat	20.00	
Pay TV Plus	5.00	75.00
AiO Bronze		70.00



Leistungssteigerung

Massnahmen zur zusätzlichen Leistungssteigerung aufgrund der Swisscom Offensiven

Leistungsupdate per 3. November 2015:

- Erhöhung der Bandbreiten für L und XL
- Erhöhung Verte Plus PVR AiO M / L / XL: Verdoppelung
- Erhöhung Replay Sender AiO M / L / XL: 40 auf 75 Sender ([LINK](#))

(Die Leistungen bei PVR und Replay Sender bleiben nach wie vor geringer als mit Vision um per dessen Einführung einen grossen Leistungsvorteil zu gewährleisten und die Kunden für eine Migration zu animieren)

Bsp. HFC	AiO S CHF 60	AiO M CHF 85	AiO L CHF 105	AiO XL CHF 130
Bandbreiten:				
Bisher geplant	20/2	50/5	100/10	250/20
Redesign Verte Plus (11.2015)	20/2	50/5	200/20	400/40
Vision (xx.2016)	20/2	50/5	200/20	400/40
PVR Stunden:				
Bisher geplant	20	50	100	200
Per Redesign Verte Plus (11.2015)	x	100	200	400
Per Vision (Q1 2016)	x	500	1'000	1'500
Replay Sender:				
Bisher geplant	1	40	40	40
Per Redesign Verte Plus (11.2015)	x	75	75	75
Per Vision (Q1 2016)	x	130	130	130



Pricing

Preissenkungen mittels Promotionen

Grundsätzlich soll das Vision Pricing auch für das Redesign Verte! Plus übernommen werden. Um die geringere Leistung im AiO M und L ggü. Vision auszugleichen, könnten zusätzliche befristete Promotionen bis zum Vision Launch eingeführt werden. Ob zusätzliche Promotionen nötig sind, ist Abhängig vom Vision Einführungsdatum.

Varianten:

- 1: Zusätzlicher Gratismonat bei AiO M / L bei Abschluss bis zur Vision Einführung = Promo 4 Mt.
- 2: Keine Monate gratis. Auf den AiO M - XL ein Tablet (z.B. Samsung Tab 4 10.1") geschenkt plus 6 Monate einen Rabatt von CHF 10.00/ Monat bei AiO M / L.
- 3: keine Zusätzliche Promotion. Die bestehende 3 Mt. Gratis Promo wird unverändert weitergeführt.

Promotionswert:

	AiO S 60 CHF	AiO M CHF 85	AiO L CHF 105	AiO XL CHF 130
Aktuelle Promo 3 Mt. gratis	180	255	315	390
V1	180	340	420	390
V2	0	310	310	250
V3	180	255	315	390



Pricing

Preissenkungen mittels Promotionen

Abwägung:

- Variante 1:
Einfach in der Vermarktung, jedoch kein fortwährender Rabatt .
- Variante 2:
Kann kommunikativ spannend vermarktet werden. Das Tablet Geschenk ist der Eyecatcher und der CHF 10.00 Rabatt geht als monetärer Aspekt nicht unter und ist fortwährend. Wenig Fokussierung auf M und L. Nachteil Cash Out.
- Variante 3:
Bestehende Promotion verankert und bewährt.

Empfehlung:

- ✓ Die Variante 3 wird empfohlen, unter der Annahme einer Markteinführung von Vision Ende Q1 2016.

Finance

Kostenteiler Redesign mit Verte! Plus

AiO S (ohne Verte!)

Betrachtung Bündel	VP einzel inkl. MwSt	VP einzel ex. MwSt	Anteil KNU ex. MwSt	EP KNU ex. MwSt
Internet	25.32	23.44	14.39	9.05
Telefonie	18.00	16.67	13.34	3.32
TV	15.68	14.52	3.15	11.37
Mobile	1.00	0.93	0.04	0.89
TOTAL Preis Kombi-Abo	60.00	55.55	30.92	24.64

AiO L

Betrachtung Bündel	VP einzel inkl. MwSt	VP einzel ex. MwSt	Anteil KNU ex. MwSt	EP KNU ex. MwSt
Internet	48.87	45.25	28.12	17.13
Telefonie	18.00	16.67	13.34	3.32
TV	37.13	34.38	3.72	30.66
Mobile	1.00	0.93	0.04	0.89
TOTAL Preis Kombi-Abo	105.00	97.22	45.23	52.00

AiO M

Betrachtung Bündel	VP einzel inkl. MwSt	VP einzel ex. MwSt	Anteil KNU ex. MwSt	EP KNU ex. MwSt
Internet	32.38	29.98	18.50	11.48
Telefonie	18.00	16.67	13.34	3.32
TV	33.62	31.13	3.40	27.73
Mobile	1.00	0.93	0.04	0.89
TOTAL Preis Kombi-Abo	85.00	78.70	35.28	43.42

AiO XL

Betrachtung Bündel	VP einzel inkl. MwSt	VP einzel ex. MwSt	Anteil KNU ex. MwSt	EP KNU ex. MwSt
Internet	51.37	47.56	29.58	17.98
Telefonie	18.00	16.67	13.34	3.32
TV	59.63	55.21	5.70	49.51
Mobile	1.00	0.93	0.04	0.89
TOTAL Preis Kombi-Abo	130.00	120.37	48.66	71.71

- Der UHG Zuschlag von CHF 0.26 infolge der Replay Anpassung von 30 Stunden auf 7 Tage ist in die neuen Kombis eingerechnet.
- Bei den aktuellen Angeboten (AiO Gold / AiO Platin / Take2 HD / Take2 Entertainment / VC Basic / VC Complete / VC Supreme) werden diese mit CHF 0.26 neu auch verrechnet. Dies wurde den KNU bisher noch nicht kommuniziert.



Einführung

Einführungstermin 3.11.2015

- Der Einführungstermin des Redesigns mit Verte! Plus ist entkoppelt vom Vision Launch (Entscheid PV 16.04.2015).
- Die neue Portfoliostruktur (5P Bundles) sowie die Prozesse stehen im Fokus.
- Die separate Einführung senkt die Risiken (Struktur-, Prozess-, Produktpassungen).
- Zur Vision Einführung wird nur der TV Teil in den Bundles „ausgetauscht“. Zusätzlicher Benefit für die Kunden.
- Zwischen der Einführung des Redesigns mit Verte! Plus und Vision sollten mind. 2 Monate liegen.
- Eine Einführung auf August 2015 ist unter Berücksichtigung von noch kommenden Produktpassungen (AiO S) nicht realisierbar (Umsetzung in unseren Systemen).
- Aufgrund der ATV Abschaltungen ist eine Einführung im September / Oktober nicht erwünscht.

✓ **Als Einführungstermin wird der 3.11.2015 empfohlen.**



Antrag

Der Marketingausschuss empfiehlt der PV das Redesign wie vorgestellt zu genehmigen:

Entscheide	Ja	Nein
Genehmigung: <i>Anpassung des AiO S</i>	✓	
Genehmigung: <i>Erhöhung PVR / Replay Sender und Bandbreiten (AiO M – XL) (je nach Abstimmung Internet Roadmap)</i>	✓	
Genehmigung: <i>Keine erweiterte Promotion = Variante 3</i>	✓	
Genehmigung: <i>Markteinführung per 3.11.2015</i>	✓	

Agenda

1. **Protokoll der letzten Sitzung** (E)
2. **Reporting der Kundenentwicklungen** (I)
3. **Produktmanagement**
 - 3.1 Internet Roadmap (E)
 - 3.2 Redesign 2015 (E)
 - 3.3 Powerline Pricing (E)
 - 3.4 Cloud Pricing (E)
4. **Planung und strategische Fragestellungen**
5. **Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss**
6. **Anträge Inputs aus Tech. Kommission**
 - 6.1 Status Projekt FTTH (I)
 - 6.2 Status Projekt new generation CMTS (I)
 - 6.3 Status Infos Verte! (I)
7. **Anträge / Inputs aus der Tools- & Prozessgruppe**
8. **Diverses**
 - Wahl Vertreter Marketingausschuss EBL (E)

3. Product Management

3.3 Powerline

Pricing

Einstands- und Verkaufspreise

Quickline:

	EP Partner (exkl. MwSt)	VP Endkunde (inkl. MwSt)	Marge Partner
Quickline Powerline 1200 WiFi – Starterkit	98.00	219.00	104.75 (51.6%)
Quickline Powerline 1200 WiFi – Einzeladapter	72.00	149.00	65.95 (47.8%)

Durchschnittlicher Marktpreis: (Grundlage Devolo dLAN1200+ Wireless) – Stand 29.4.2015 online)

	VP	Entwicklung
Devolo dLAN1200+ Wireless – Starterkit	249	→
Devolo dLAN1200+ Wireless – Einzeladapter	174	→

Bemerkung:

Die Quickline AG verzichtet zugunsten der Partner gänzlich auf die Marge. Der Aufwand für PM und PL trägt die Quickline AG.



Pricing und Einföhrungstermin

Verbindlichkeit und Handlungsempfehlung

- Damit die Produkte direkt in den Bestellprozess und die Kommunikation eingebunden werden können, ist eine einheitliche Preisgestaltung über alle Partner notwendig.
- Die Quickline AG verzichtet zugunsten der Partner auf die Marge. Dies soll den Partnern ermöglichen, in Assurance Fällen oder sonstigen spezifischen Inhouse Konstellationen beim Kunden, zugunsten dessen auf einen Teil oder die gesamte Marge zu verzichten und dem Kunden die Produkte in diesen Fällen bei Bedarf zu rabattieren.
- Die Produkte werden voraussichtlich in der KW 25 / 26 von Devolo angeliefert und können ca. per KW 27 / 28 eingeföhrt werden.



Antrag

Der Marketingausschuss empfiehlt der PV, die Preise und den Einföhungszeitpunkt an der Partnersversammlung zu beantragen:

Entscheide	Ja	Nein
Genehmigung: Einstands- und Verkaufspreise	✓	
Genehmigung: Markteinföhung per ca. KW 27 / 28	✓	

Agenda

- 1. Protokoll der letzten Sitzung (E)
- 2. Reporting der Kundenentwicklungen (I)
- 3. Produktmanagement (E)
 - 3.1 Internet Roadmap (E)
 - 3.2 Redesign 2015 (E)
 - 3.3 Powerline Pricing (E)
 - 3.4 Cloud Pricing (E)
- 4. Planung und strategische Fragestellungen
- 5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss
- 6. Anträge Inputs aus Tech. Kommission (I)
 - 6.1 Status Projekt FTTH (I)
 - 6.2 Status Projekt new generation CMTS (I)
 - 6.3 Status Infos Verte! (I)
- 7. Anträge / Inputs aus der Tools- & Prozessgruppe
- 8. Diverses (E)
 - Wahl Vertreter Marketingausschuss EBL (E)

3. Product Management i 3.4 Personal Cloud

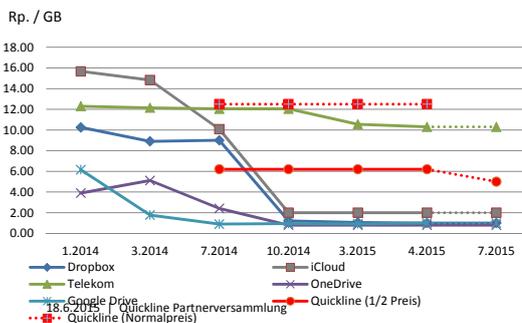
Quickline Personal Cloud

Ausgangslage

Bei Bedarf können Sie Ihren Speicherplatz im myQuickline jederzeit kostenpflichtig erweitern. Wenn Sie dies bis am 30.06.2015 tun, profitieren Sie sogar noch 12 Monate vom halben Preis.

Zusätzliche GB	Normalpreis CHF	Promopreis CHF
+25GB	3.20 / Monat	1.60 / Monat
+50GB	6.20 / Monat	3.10 / Monat
+100GB	12.50 / Monat	6.20 / Monat

- Die verlängerte Cloud Promotion auf dem Zusatzspeicher läuft per 30.6.2015 aus ([LINK](#))



- Die Preise auf dem Cloud Markt sind seit der Personal Cloud Einführung stark gesunken
- ✓ Die Personal Cloud soll preislich attraktiver werden



Quickline Personal Cloud

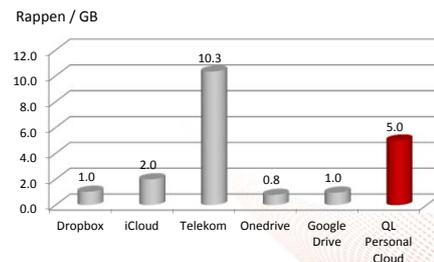
Neue Preise

- ✓ Die Preise werden per 1.7.2015 auf Rp. 5 / GB gesenkt
- ✓ Die Promotion wird nicht verlängert
- ✓ Da die neuen Preise unter dem Promopreis liegen, verfällt die laufende Promo für Bestandskunden

Cloud	Alter Preis / Mt.	Alte Promo / Mt.	Neuer Preis / Mt.
+25 GB	3.20	1.60	1.25
+50 GB	6.20	3.10	2.50
+100 GB	12.50	6.20	5.00

- Die höheren Quickline Preise rechtfertigen sich durch:
 - Persönlichen Support (einzigartig)
 - Lokale Nähe
 - Hoher Sicherheitsstandard / Datenlagerung

- Preisvergleich Mitbewerber (QL Preis per 7.2015):



Quickline Personal Cloud

Finance: VP / EP und Kundenbestand

- VP / EP:

Cloud	VP inkl. MWST	EP excl. MWST
+25 GB	1.25	1.10
+50 GB	2.50	2.20
+100 GB	5.00	4.40

- Kundenbestand / Datenvolumen:

Cloud 5	
aktive Kunden	1'566
Ø Basisspeicherverbrauch in GB	0.67
Cloud 10	
aktive Kunden	853
Ø Basisspeicherverbrauch in GB	1.28
Cloud 15	
aktive Kunden	349
Ø Basisspeicherverbrauch in GB	2.05
Zusatzspeicher:	
Option 25 GB	
aktive Kunden	44
Ø Basisspeicherverbrauch in GB	4.42
Option 50 GB	
aktive Kunden	23
Ø Basisspeicherverbrauch in GB	8.35
Option 100 GB	
aktive Kunden	14
Ø Basisspeicherverbrauch in GB	14.30



Antrag

Der Marketingausschuss empfiehlt der PV, die neuen Personal Cloud Preise per 1.7.2015 zu genehmigen:

Entscheide	Ja	Nein
Genehmigung: Personal Cloud Preise per 1.7.2015	✓	

Agenda

- | | |
|--|--|
| <p>1. Protokoll der letzten Sitzung (E)</p> <p>2. Reporting der Kundenentwicklungen (I)</p> <p>3. Produktmanagement</p> <p>3.1 Internet Roadmap (E)</p> <p>3.2 Redesign 2015 (E)</p> <p>3.3 Powerline Pricing (E)</p> <p>3.4 Cloud Pricing (E)</p> <p>4. Planung und strategische Fragestellungen</p> <p>5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss</p> | <p>6. Anträge Inputs aus Tech. Kommission</p> <p>6.1 Status Projekt FTTH (I)</p> <p>6.2 Status Projekt new generation CMTS (I)</p> <p>6.3 Status Infos Verte! (I)</p> |
| | <p>7. Anträge / Inputs aus der Tools- & Prozessgruppe</p> <p>8. Diverses</p> <p>Wahl Vertreter Marketingausschuss EBL (E)</p> |



FTTH Architektur-Erneuerung & -Rollout

Informationen z.Hd. der Partner

Aktueller Projektplan sieht vor:

- Acceptance Tests Start: 24.06.2015 Abschluss: 31.07.2015
- Schulungen (intern & Partner) Start: 29.07.2015 Abschluss: 28.08.2015
- Migrationen (bestehende FTTH-Installation in neuer Architektur-Lösung) & Rollout:

- ESAG	in KW36
- Valaiscom	in KW37
- EWK-Herz.	in KW38
- GAW	in KW39
- Renet	in KW40
- Localnet	in KW41 + 42
- QL Business	in KW43
- EBL	in KW44
- ggsnet	in KW45
- neue FTTH-Partner (EWA, GBM, GAG, KFN)	ab KW46

Hinweis: Es besteht ein Risiko, dass Qualitäts-Probleme während der Acceptance-Test Phase auftreten und zu Verzögerungen des Migrations- & Rollout-Plans führen.

Seite 37



Projekt ‚new generation CMTS‘

Informationen z.Hd. der Partner

- QL-TK 18. Mai 2015 Alle Partner sind informiert, dass der Installationstermin für das neue CMTS (cBR8 von Cisco) mit QL-Technik (Michel Renfer) abgestimmt werden muss.
- Projektplan:

		Migration:	<u>Status</u>
- FUT (Fiel User Trial):	Münchenbuchsee	25.08.2015	1 CMTS
- Slot 1; 2 x CMTS:	Valaiscom & EBL#1	15.09.2015	3 CMTS
- Slot 2; 2 x CMTS:	Localnet & KFN	20.10.2015	5 CMTS
- Slot 3; 2 x CMTS:	GAW & Flims	17.11.2015	7 CMTS
- Slot 4; 2 x CMTS:	Energie Belp & QL-B	08.12.2015	9 CMTS
- Slot 5; 2 x CMTS:	...	Migration:
- ...			
- Slot 10; 2 x CMTS:	...	Migration: ...	21 CMTS
- Hinweis: Trotz Information und Aufruf in der QL-TK haben sich bis heute **nur (!) 8 Partner** mit einem Wunsch-Datum gemeldet. Eine ganzheitliche/aussagekräftige Planung kann ausschliesslich mit der Unterstützung und Zusage des Partners erfolgen.

- **Aufforderung:**
Bitte umgehend eigene Netzplanung für Installation CMTS klären, QL-Technik informieren und Rollout-Termin abstimmen

Seite 38

18.6.2015 | Quickline Partnerversammlung





Status Infos Verte! – neue STB & Verte! plus

Informationen z.Hd. der Partner

Neue Verte! STB

- Lieferengpass gelöst => genügend STB bei Partner oder am Lager
- Temperatur im Betrieb => mit Kathrein & Ocilion in Abklärung, ob eine Reduktion der Temp. erreichbar ist
- Netz-Scanning bei erster Inbetriebnahme
=> dauert lange! Mit Kathrein in Abklärung, ob die Scanning-Zeit reduziert werden kann
=> Workaround; STB vor Auslieferung an Kunde am Netz in Betrieb nehmen; verbessert Kundenerlebnis!
- 2ter Ton-Kanal VOD funktioniert teils bei gewissen Filmen nicht => bei Ocilion in Abklärung und Lösung
- Zapping-Zeit etwas langsam => bei Ocilion in Abklärung und Lösung
- Save-Mode nicht unterstützt => wir für diese STB nicht unterstützt

Verte! plus

- System-Erweiterung der Verte!-Plattform und SW-Anpassung der Verte!-STB erfolgt
- Einfluss Konsumverhalten unserer Kunden (7 Tage Freeze) auf Plattform wird kontinuierlich analysiert, um allfällige Engpässe proaktiv zu erkennen und zu verhindern.

Agenda

- | | | | |
|---|-----|---|-----|
| 1. Protokoll der letzten Sitzung | (E) | 6. Anträge Inputs aus Tech. Kommission | |
| 2. Reporting der Kundenentwicklungen | (I) | 6.1 Status Projekt FTTH | (I) |
| 3. Produktmanagement | | 6.2 Status Projekt new generation CMTS | (I) |
| 3.1 Internet Roadmap | (E) | 6.3 Status Infos Verte! | (I) |
| 3.2 Redesign 2015 | (E) | 7. Anträge / Inputs aus der Tools- & Prozessgruppe | |
| 3.3 Powerline Pricing | (E) | 8. Diverses | |
| 3.4 Cloud Pricing | (E) | Wahl Vertreter Marketingausschuss EBL | (E) |
| 4. Planung und strategische Fragestellungen | | | |
| 5. Anträge / Inputs aus dem Marketingausschuss | | | |

Marketingausschuss

Antrag EBL: Ersatz Vertreter im Marketingausschuss seitens EBL Telecom Media AG durch David Hummel

Die EBL Telecom Media AG ist seit der Aufnahme als Quickline Partner im Marketingausschuss vertreten und hat aktiv zur Entwicklung von Quickline beigetragen.

Die EBL Telecom Media AG hatte mit Lorenz Geissbühler einen Vertreter im Marketingausschuss. Lorenz Geissbühler wird die EBL, Mutterhaus, per Ende August 2015 verlassen. Deshalb beantragen wir an seiner Stelle, David Hummel, in den Marketingausschuss zu wählen.

David Hummel ist seit November 2013 Vertriebsleiter Privatkunden bei der EBL Telecom AG/EBL Telecom Media AG und konnte sich so einen umfassenden Einblick in das Geschehen von Quickline verschaffen. Er verfügt über Ausbildungen als Marketingfachmann und Vertriebsleiter. David Hummel arbeitet eng mit dem zentralen Marketing der EBL zusammen, welcher auch Lorenz Geissbühler angehörte. So können wir gewährleisten, dass David Hummel ohne Knowhow Verlust die Nachfolge von Lorenz Geissbühler antreten und sich gewinnbringend im Marketingausschuss einbringen kann.

Antrag

Antrag EBL: Ersatz Vertreter im Marketingausschuss seitens EBL Telecom Media AG durch David Hummel

Entscheide	Ja	Nein
Genehmigung: <i>David Hummel, EBL Telecom Media AG, wird per sofort in den Marketingausschuss aufgenommen.</i>	✓	

**WIR SAGEN
DANKE**



Persönliche
VIP-Einladung