

JAHRESBERICHT 2013



INHALT

EDITORIAL	3
BERICHT DER GESCHÄFTSFÜHRUNG	4
Dienstleistungen der Kabelnetzunternehmen	15
DIE KABELNETZBRANCHE IM SPIEGEL DER MEDIEN	18
Ausblick auf das Jahr 2014	20
Verbandsorgane	26
Arbeitsgruppen	27

EDITORIAL

Der Telekommunikationsmarkt Schweiz bleibt in Bewegung. Dies hat auch das vergangene Jahr mit dem Streit um Sportrechte, den neu lancierten Angeboten und dem harten Konkurrenzkampf gezeigt. So haben die Kunden zunehmend die Wahl zwischen verschiedenen Diensten, die auf unterschiedlichen Netzen (Kupfer, FTTH, HFC, Mobilfunk) auf eine breite Palette von Endgeräten – Computer, Fernseher, Smartphones, Tablets – ausgespielt werden.

Zunächst einmal ist dieser Befund positiv, denn er zeigt, dass die Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes tatsächlich für Wettbewerb gesorgt hat. Davon profitieren die Kunden mehrfach: Erstens können sie aus einer Angebotsvielfalt auswählen. Zweitens erhalten sie mehr Leistung für den gleichen Preis. Und drittens profitieren sie von Innovationen, zu denen die Anbieter gezwungen sind. Dann aber birgt dieser Befund auch das Risiko, die Fragilität des Wettbewerbs zu überdecken. Hauptursache für diese Fragilität ist, dass der Wert des Infrastrukturwettbewerbs von der Politik nicht mehr genügend wahrgenommen wird. Dass die Schweiz eine der höchsten Durchdringungen mit Breitbandinternet in Europa hat, dass die durchschnittliche Surfgeschwindigkeit höher ist als in

vielen anderen europäischen Ländern und dass heute fast jeder Haushalt ans Internet angeschlossen ist – all dies ist Resultat des Infrastrukturwettbewerbs.

Will die Schweiz ihre führende Stellung in der Versorgung mit Telekom-Diensten als Rückgrat der Wissensgesellschaft behalten, muss der Infrastrukturwettbewerb bewahrt werden. Dazu gehört insbesondere, dass die Marktmacht des Staatsunternehmens Swisscom in Grenzen gehalten wird. Sonst besteht die Gefahr, dass die Fragilität des Wettbewerbs weiter zunimmt und die Früchte des Infrastrukturwettbewerbs verfaulen. Gefordert sind deshalb die Swisscom und ihre Konkurrenten, darunter namentlich die Kabelnetzunternehmen, die mit ihrer Hochleistungsinfrastruktur und ihren Qualitätsangeboten über das Potenzial verfügen, für einen technologischen Wettbewerb zu sorgen, der alle weiterbringt und die Preise senkt. Gefordert ist auch der Verband, der sich weiterhin dafür einsetzt, dass der Infrastrukturwettbewerb erhalten bleibt und nicht durch weitere Regulierungen eingeschränkt wird.

Filippo Leutenegger
Präsident Swisscable



FILIPPO LEUTENEGGER

BERICHT DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

IM JAHR 2013 STANDEN BEIM VERBAND SWISSCABLE VERSCHIEDENE THEMEN RUND UM INHALTS- UND INFRASTRUKTURFRAGEN IM VORDERGRUND. DAZU GEHÖRTEN INSBESONDERE DAS VERFAHREN DER WETTBEWERBSKOMMISSION GEGEN SWISSCOM/TELECLUB WEGEN VERDACHTS AUF MISSBRAUCH EINER MARKTBEHERRSCHENDEN STELLUNG, DIE REGULIERUNGSTHEMATIK MUST-CARRY, FRAGEN DES URHEBERRECHTS IM ZUSAMMENHANG MIT DER PIRATERIEBEKÄMPFUNG SOWIE FIBER TO THE HOME (FTTH).



DR. CLAUDIA BOLLA-VINCENZ

Nachdem die Wettbewerbskommission (Weko) im Vorjahr anlässlich einer Vorabklärung Anhaltspunkte dafür gefunden hatte, dass Teleclub und Swisscom beim Live-Sport im Pay-TV marktbeherrschend sind und diese Stellung zulasten der Kabelnetze und ihrer Abonnenten missbrauchen, eröffnete sie im Berichtsjahr nun eine formelle Untersuchung. Swisscable beteiligte sich an diesem Verfahren aktiv und hat der Weko verschiedene Informationen und Unterlagen geliefert. Im Frühling 2013 übernahm die Swisscom die Muttergesellschaft von Teleclub – die Cinetrade – zu 75 Prozent, was die Monopolstellung von Teleclub/Cinetrade im Bereich des Live-sports zusätzlich akzentuierte. Drei Swisscable-Mitglieder stellten schliesslich ein Gesuch um den Erlass vorsorglicher Massnahmen im Bereich der Sportrechte, das von der Weko im Sommer 2013 abgewiesen, aber von den drei Kabelnetzunternehmen ans Bundesverwaltungsgericht weitergezogen wurde. Ein definitiver Entscheid steht aus. Ebenfalls ausstehend ist der Abschluss des Untersuchungsverfahrens. Der Entscheid der Weko sollte bis spätestens September

2014 erfolgen. Swisscable erhofft sich, dass nach dem Entscheid die ganze Schweizer Bevölkerung rasch breiten Zugang insbesondere zu den Fussball- und Eishockeyspielen erhält – und nicht nur die Minderheit der Abonnenten von Teleclub/Swisscom TV. Ziel ist es, endlich einen fairen Wettbewerb zwischen allen Anbietern zu ermöglichen.

In diesem Zusammenhang ist ausserdem die Tatsache zu sehen, dass Teleclub-HD auf den Kabelnetzen nach wie vor nur zum Teil verfügbar ist und in der Folge die Benachteiligung von Kabelnetzkunden weiter anhält. Im Berichtsjahr hat sich Swisscable zwar erneut intensiv um Verhandlungen mit Teleclub bemüht, doch diese kamen leider nicht zustande. So ist auch das Basispaket von Teleclub für Kabelnetzkunden weiterhin nicht nur teurer, sondern umfasst auch weniger Sportangebote und ist in der Regel nur über eine Set-Top-Box von Teleclub zu empfangen. Swisscable geht davon aus, dass die Wettbewerbskommission im Rahmen ihrer Untersuchung gegen Teleclub sämtliche Missstände untersuchen und eliminieren wird.

DIENTE DER KABELNETZE WEITERHIN SEHR BELIEBT

Im Herbst des Berichtsjahres konnte beim Kabelinternet erstmals die Millionenmarke geknackt werden. Inzwischen nutzen in der Schweiz 1'054'800 Kunden das Internetangebot ihres Kabelnetzes, was gegenüber dem Vorjahr einer Steigerung um 11 Prozent entspricht. Auch die Kabeltelefonie entwickelte sich mit einem Zuwachs von 12 Prozent auf rund 642'000 Kunden erfreulich. Den Kabelnetzen kommt zugute, dass sie ihren Kunden dank ihrem äusserst leistungsfähigen Netz Bandbreiten von bis zu 200 Megabit pro Sekunde anbieten können. Weil einerseits der Anteil der Internet-Vielnutzer in den letzten Jahren stark zugenommen hat und weil andererseits datenintensive Nutzungen wie Video- und Audioinhalte immer beliebter werden, ist es ein Wettbewerbsvorteil, solch hohe Bandbreiten anbieten zu können. Im Bereich des Kabelfernsehens gingen die Abonentenzahlen infolge des erhöhten Konkurrenzkampfes im Digital-TV auf rund 2'692'000 zurück.



KABELNETZE MIT NEUEN ANGEBOTEN

Im Berichtsjahr haben zahlreiche Kabelnetzunternehmen weitere HD-Sender aufgeschaltet, zum Teil im digitalen Basisangebot, zum Teil in kostenpflichtigen Spezialpaketen. Die Verfügbarkeit von HD-Programmen nimmt denn auch stetig zu. Im Herbst 2013 lancierte upc cablecom eine neue Fernbedienung für Horizon. Sie zeichnet sich durch eine einfache Navigation und grosse Benut-



zerfreundlichkeit aus. Per Funkkontakt lässt sich die Horizonbox zudem ohne Sichtkontakt steuern.

Seit Mitte Dezember profitieren alle Haushalte in 26 Gemeinden der Region Bern von neuen Rekordgeschwindigkeiten beim Surfen mit upc cablecom: «Fiber Power 500» bietet Internetgeschwindigkeiten von 500 Megabit pro Sekunde. Damit wird das Unternehmen dem steigenden Bedürfnis seiner Kunden nach noch mehr Geschwindigkeit gerecht. 500 Megabit pro Sekunde entsprechen der maximalen Geschwindigkeit, welche mit heutigen Endgeräten überhaupt sinnvoll genutzt werden kann.

Im Frühling 2013 hat Sierre Energie eine Zusammenarbeit mit dem Anbieter Netplus bekannt gegeben und die bisherige

Produktlinie Vario durch Net+ Fibre Sierre ersetzt. Mit rund 140'000 Kunden ist Netplus damit hinter Cablecom und Swisscom drittgrösster TV-Anbieter in der Westschweiz.

Im Januar 2013 trat die EWS Energie AG in Reinach (AG) mit ihren rund 5'500 Anschlüssen dem Quickline-Verbund bei. Einen weiteren Wachstumsschritt unternahm die Besonet/Quickline-Gruppe im April mit der Übernahme der EBM Telecom AG. Im Herbst wurde die bisherige Besonet AG in Quickline Holding AG umfirmiert.

Ebenfalls im Herbst 2013 gab die interGGA bekannt, dass sie sich für Finecom als neuen Full-Service-Provider entschieden hat. Mit dem Beitritt der interGGA zum Quickline-Verbund wächst dieser

auf 21 Netzbetreiber. Binnen Jahresfrist sollen die rund 44'000 Kunden der inter-GGA in den Genuss neuer Produkte und Dienstleistungen der Produktpalette «Quickline» kommen.

IMMER WENIGER MUST-CARRY-PROGRAMME

Seit dem 1. Juni 2013 dürfen Kabelnetze die ausländischen analogen Must-Carry-Programme abschalten. Eine Verbreitungspflicht besteht somit lediglich noch für Schweizer Programme, nämlich jene der SRG SSR, für die Regional-TV-Programme und die Programme mit Aufschaltverfügung. Ab 2015 wird die analoge Must-Carry-Pflicht komplett entfallen. Der weitaus grösste Teil der Kabelnetze hat sich für ein progressives Vorgehen entschieden, was die Abschaltung ihrer analogen Programme angeht. Sie werden ihr Analogangebot bis 2015 entsprechend schrittweise ausdünnen. Bis Ende 2015 oder spätestens 2016 werden die meisten Kabelnetze ihr Analog-Angebot einstellen.

Swisscable hat im Berichtsjahr seine Mitglieder bei diesem Übergang zum Digital-TV auf mehreren Ebenen unterstützt. Wichtige Elemente waren dabei die Webseite ihr-kabelnetz.ch und die Testimonial-Werbung mit Gilbert Gress. Der Verband stellte seinen Mitgliedern auch Textmodule, Medienmitteilungen und Publireportagen zum Thema zur Verfügung und war im Bereich Lobbying aktiv. Vertreter von Swisscable hielten an den Cable Days in Salzburg und beim Verband privater Rundfunk- und Telemedien VPRT in Berlin Referate zur Abschaltung des Analog-TV.

UMKÄMPFTER DIGITAL-TV-MARKT

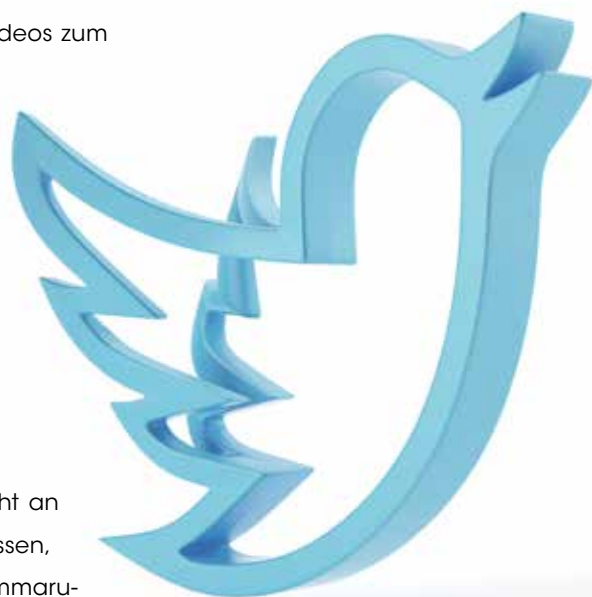
Dass der Digital-TV-Markt in der Schweiz hart umkämpft ist, zeigt sich unter anderem in der steigenden Aggressivität von Werbeaktivitäten. So hat die Swisscom im Frühling 2013 schweizweit einen irreführenden Brief verschickt, der suggerierte, dass nur, wer sich von ihr beraten lässt, den Anschluss ans digitale Fernsehen nicht verpassen wird. Swisscable hat in einer Medienmitteilung darauf aufmerksam gemacht, dass dies unwahr ist und solche und ähnliche Briefe ignoriert werden können.

ONLINE-KAMPAGNE MIT GILBERT GRESS

Im Oktober 2013 wurde eine Online-Kampagne lanciert, in deren Zentrum Gilbert Gress steht. In einem Videoclip zeigt er den Zuschauern auf gewohnt charmante und humorvolle Weise, dass die Umschaltung vom analogen zum digitalen Kabel-TV ganz einfach zu handhaben ist. Flankierend dazu schrieb Swisscable einen Wettbewerb aus, bei dem die Teilnehmer selber Videos zum Umschalten aufs digitale Kabelfernsehen drehen konnten. Ziel der Kampagne war es, die Öffentlichkeit über die Einfachheit dieser Umstellung zu informieren und sie für das Thema zu sensibilisieren.

MITARBEIT IN DER AGUR 12

Mit dem Ziel, das Urheberrecht an das digitale Zeitalter anzupassen, rief Bundesrätin Simonetta Sommaruga 2012 eine Arbeitsgruppe zur Optimierung der kollektiven Verwertung von Ur-



heberrechten und verwandten Schutzrechten (Agur 12) ins Leben. Diese konzentrierte sich vor allem auf die Bekämpfung der Internetpiraterie. Verschiedene Rechteinhaber und Produzenten hatten verlangt, dazu die Internet-Service-Provider in die Pflicht zu nehmen. Dagegen wehrte sich der Dachverband der Urheber- und Nachbarrechtsnutzer DUN, bei dem Swisscable Mitglied ist. Schliesslich stellen die Provider lediglich den Zugang zum Internet sicher, erstellen aber selber weder Inhalte, noch laden sie illegal Filme oder Musik hoch oder betreiben Tauschbörsen. Die Arbeitsgruppe folgte letztlich dieser Argumentation und sprach sich in ihrem Schlussbericht für eine Haftungsbefreiung für die Provider aus. Das geforderte Sperren von Internetseiten mit illegalen Angeboten durch Access-Provider ist zudem gesetzeswidrig: Die Internet-Service-Provider sind an das Fernmeldegeheimnis gebunden und müssen den Datenschutz, die Informations- und Medienfreiheit gewährleisten. Die Provider können Seiten also nur sperren, wenn ihnen eine entsprechende Verfügung eines Strafverfolgungsorgans vorliegt.

REVISION BÜPF

Auch das Bundesgesetz betreffend die Überwachung des Post- und Fernmeldeverkehrs (BÜPF) soll revidiert und den technischen Entwicklungen angepasst werden. Swisscable ist es in diesem Zusammenhang ein Anliegen, dass Rechtssicherheit geschaffen wird und verhältnismässige Regelungen erlassen werden. Konkret fordert der Verband, dass im revidierten BÜPF sämtliche Massnahmen und Pflichten der Fern-

meldedienstanbieterinnen klar und abschliessend genannt werden. Der technische Aufwand und die Kosten müssen stets geprüft werden und lassen sich nur rechtfertigen, wenn Massnahmen tatsächlich helfen, schwere Verbrechen aufzuklären. Ausserdem ist zentral, dass die Kabelnetzunternehmen und die anderen Provider für ihre Aufwendungen weiterhin entschädigt werden.

TEILREVISION RTVG

Bis dato war die Empfangsgebühr für Radio und Fernsehen an das Empfangsgerät gekoppelt. Künftig soll die Abgabe von jedem Haushalt und Unternehmen zu bezahlen sein, weil heute dank multifunktionalen Geräten wie Smartphones, Computer und Tablets praktisch jeder Haushalt Zugang zu Radio- und Fernsehprogrammen hat und damit gebührenpflichtig ist. Dies schlug der Bundesrat in seiner Botschaft zur Teilrevision des Radio- und Fernsehgesetzes RTVG im Frühling 2013 dem Parlament vor. Das revidierte Gesetz wird frühestens im Jahr 2015 in Kraft treten.

FESTLEGUNG DES KABEL-ABONNEMENTS- PREISES DURCH DEN PREISÜBERWACHER

Eine im Sommer eingereichte Interpellation von Nationalrätin Viola Amherd befasste sich mit der Festlegung des monatlichen Abonnementspreises des Kabelfernsehens durch den Preisüberwacher. Angesichts der grossen Konkurrenz bei der Verbreitung der Fernsehsignale ist diese Praxis überholt und benachteiligt einseitig die Kabelnetzunternehmen. Der Bundesrat beantwortete die Interpellation dahingehend, dass es



im liberalisierten Fernmeldemarkt Sache der Anbieter sei, ihre Preise festzulegen und dass das Preisüberwachungsge-
setz generell nur zur Anwendung komme, wenn Preise von marktmächtigen Unternehmen nicht Ergebnis des wirksamen Wettbewerbs seien. Aus Sicht des Preisüberwachers verfügen die Kabelnetzunternehmen bezogen auf den Anschluss nach wie vor über Marktmacht, weil sie nicht nur Dienste anbieten, sondern auch eine eigene Infrastruktur besitzen. Mit dieser Argumentation ignoriert der Bundesrat die Tatsache, dass im Telekommunikations- und TV-Markt heute eine Marktsituation herrscht. Swisscable wird diese einseitige Regulierung darum weiterhin bekämpfen.

SWISSCABLE SPRICHT SICH GEGEN BAUKOOPERATIONEN FÜR FTTH AUS

Im Berichtsjahr gingen die Bemühungen der Swisscom und anderer Wettbewerber weiter, mithilfe von Koope-

rationen den Bau von FTTH-Netzen voranzutreiben. In diesem Zusammenhang stellten sich vermehrt auch Kabelnetzunternehmen die Frage, ob es für sie sinnvoll sein könnte, solche Baukooperationen einzugehen. Swisscable bezog dagegen klar Stellung, da der Verband der Ansicht ist, dass diese Kooperationen kontraproduktiv sind und der Kabelnetzbranche schaden. Die HFC-Netze als zukunftsfähige Hochleistungsnetze befinden sich in einer guten Ausgangslage. Etwaige Kooperationen im Bereich FTTH bergen hingegen eine Reihe von Nachteilen: Sie gefährden die getätigten Investitionen in die bestehende, leistungsfähige Kabelnetzinfrastruktur und den Infrastrukturwettbewerb, sie schränken die Eigenständigkeit und die unternehmerische Freiheit der Kabelnetzunternehmen ein und sie missachten das Potenzial der bestehenden HFC-Netze, die mit tieferen Investitionen als die neu zu bauenden FTTH-Netze schrittweise an die wachsenden



Kundenbedürfnisse angepasst werden können.

BREITBANDATLAS ONLINE VERFÜGBAR

Der 2013 vom BAKOM lancierte Breitbandatlas der Schweiz gibt Auskunft über die Internetabdeckung in der Schweiz. Auch die Kabelnetze haben dafür ihre Daten zur Verfügung gestellt. Die interaktive Karte weist einen hohen Detaillierungsgrad bis auf die Ebene der Strasse und Hausnummer auf.

MOBILE UND PUBLIC WIRELESS LAN

Da der mobile Datenverkehr Jahr für Jahr rasant zunimmt, steigt auch der Bedarf an leistungsfähigen und flächendeckenden Netzen. Doch bislang gibt es in der Schweiz kein unabhängiges, flächendeckendes Mobilfunknetz für Datenverkehr (Public WLAN). Daraus ergibt sich eine Chance für die Kabelnetzindustrie. Swisscable hat darum 2013 eine Projektstudie erstellen lassen, um abzuklären, ob es für die Kabelnetzunternehmen allenfalls interessant und grundsätzlich möglich wäre, mittelfristig ein flächendeckendes Public WLAN zu realisieren.

MARKTFORSCHUNG ZEIGT GROSSE DIGITAL-TV-PENETRATION

Im Frühling 2013 wurde die jährliche Marktforschungsstudie zur Kundenzufriedenheit durchgeführt. Ein Schwerpunkt lag im Berichtsjahr auf der Erhebung der schweizweiten Digital-TV-Penetration. Die Ergebnisse bildeten für den Verband eine wichtige Argumentationsgrundlage in Zusammenhang mit

der Must-Carry-Verpflichtung. Zusätzlich zur Basisumfrage liessen 13 Mitglieder die Umfrage in ihrem eigenen Versorgungsgebiet durchführen.

Weil die Marktforschung ergeben hatte, dass ein Grossteil der Befragten, die noch analog fernsehen, nicht wussten, wie sie auf digitales Fernsehen umstellen können, stellte auch die Werbekampagne 2013 die Umsteigethematik ins Zentrum. Der Videoclip mit Gilbert Gress zeigt bestehenden Analogkunden denn auch auf unterhaltsame Art, wie einfach die Umstellung auf Digital-TV in der Tat ist. Das Video wurde diesmal ausschliesslich online zur Verfügung gestellt und zusätzlich mit einem Facebook-Wettbewerb verbunden.

VERANSTALTUNGEN UND KURSE ERNEUT GUT BESUCHT

Die nationale Infotagung am 5. November 2013 in Bern zog wie jedes Jahr zahlreiche Mitglieder an. 270 Vertreter von Kabelnetzen nahmen teil und besuchten die Referate und die Begleitausstellung. Thematisiert wurden unter anderem der Ausbau und die Wettbewerbsfähigkeit der Kabelnetze, das regulatorische Umfeld, die Einstellung von Analog-TV, neue Geschäftsfelder und Mobile & Public Wireless LAN.

Ergänzend zur nationalen Infotagung fanden im Mai 2013 die regionalen Infotagungen in Bern, Zürich und Lausanne statt. Auch hier standen Must-Carry und die Reduktion respektive Abschaltung des Analog-TV auf dem Programm, aber auch TV über Internet, die Weko-Untersuchung im Zusammenhang mit



dem Zugang zu Sportrechten, der Stand der Verhandlungen mit RTL HD und Pro-7Sat1 HD sowie die Hausverteilanlage-Thematik wurden behandelt.

Im Bereich Weiterbildung führte Swis-scable 2013 insgesamt 16 Seminare durch, die von total 137 Teilnehmern besucht wurden. Angeboten wurden Einführungs- und Fortsetzungs-Module zu CATV, CCAP, DOCSIS, DVB, Fiber-Optik und Messtechnik.

Weil die Zahl wechselfreudiger Kunden stetig zunimmt und sich parallel dazu auch der Wettbewerb verschärft, wird die Kundenbindung für die Kabelnetz-unternehmen immer wichtiger. Darum hat Swis-scable im Berichtsjahr zusätz-lich zu den technischen Kursen erst-mals das Seminar «Instrumentenkoffer Kundenbindung» angeboten, welches den Teilnehmenden einfache Werkzeu-ge und Strategien vermittelte, die sie im Geschäftsalltag zur Kundenbindung

einsetzen können. Das Seminar stiess auf positive Resonanz, weshalb es auch 2014 ausgeschrieben werden wird.

VERTRÄGE UND TARIFE

Für die Schweizer Programmversionen von RTL hat Swis-scable einen Muster-vertrag ausgehandelt, der die Entschä-digung für die Werbefenster und die Verbreitungsmodalitäten in analoger, in digitaler SD- und in HD-Qualität regelt. Entsprechende Verhandlungen mit Pro-7Sat1 laufen noch.

Nachdem seit letztem Jahr das Erfassen des Gemeinsamen Tarifs 1 (GT 1) auch online möglich ist, wurde das entspre-chende Verfahren im Berichtsjahr er-heblich vereinfacht.

NEUER LEITFADEN

Im April präsentierte das Forschungs- und Beratungsbüro Infras seinen

Schlussbericht zur von Swisscable in Auftrag gegebenen Studie «TV über Internet – Herausforderungen und Strategien für Kabelnetzunternehmen». Diese Studie war Teil des Projekts zur künftigen Sicherstellung der Anschluss- und Abonnementsgebühren der Kabelnetzunternehmen. Hintergrund ist die Tatsache, dass sich Internet-TV in den letzten Jahren stark entwickelt hat und zunehmend auch auf dem herkömmlichen Fernsehbildschirm in guter Qualität und mit attraktiven Zusatzdiensten genutzt werden kann. Dies wiederum hat Auswirkungen auf die bisherigen Wettbewerbsvorteile und Alleinstellungsmerkmale der Kabelnetzunternehmen.

Nicht zuletzt in diesem Zusammenhang und weil sich für die Kabelnetze die Wettbewerbssituation im Umfeld der Erstellung von Glasfasernetzen allgemein verschärft, publizierte Swisscable für seine Mitglieder einen «Leitfaden für eine intensivierete und gezielte Kommunikation bei der Erschliessung von Liegenschaften durch die Kabelnetzunternehmen». Der Leitfaden gibt Auskunft über die verschiedenen Akteursgruppen und zeigt Handlungsoptionen auf, die zum Ziel haben, dass die Kabelnetze in diesem Prozess den Anschluss behalten.

POLITISCHE ARBEIT

Im Juni des Berichtsjahres lancierte Swisscable einen Sessionsbrief. Zu Beginn jeder Session informiert der Verband die Parlamentarier damit über aktuelle Themen aus dem Telekommunikations- und TV-Markt. Auf zwei Seiten werden die wichtigsten Punkte aus diesem Themenkreis, die in der laufenden

oder kommenden Session auch im Parlament behandelt werden, aufgegriffen und die Positionen von Swisscable dazu erläutert.

Im Berichtsjahr gab es in den Sessionsbriefen unter anderem Beiträge zur rechtlichen Verantwortlichkeit von Internet Providern, zur Festlegung des Kabel-TV-Abonnementspreises durch den Preisüberwacher, zur Festschreibung der Netzneutralität und zur Weko-Untersuchung gegen die Swisscom und Cinetrade/Teleclub.

KOMMUNIKATION AUF ALLEN KANÄLEN

Die Aufgaben von Swisscable im Bereich Öffentlichkeitsarbeit waren im Berichtsjahr erneut sehr breit gefächert, ist doch die Kommunikation ein wichtiger Teil aller internen und externen Projekte. So war der Bereich Public Relations unter anderem involviert in den Aufbau des neuen Online-Netzwerks für Mitglieder, in die Kommunikation rund um Must-Carry und die Auseinandersetzung mit Cinetrade/Teleclub.

Zur Beantwortung der zahlreichen Anfragen von Mitgliedern, des Vorstands und von externen Stellen erarbeitete Swisscable Übersichten über Branchenzahlen und analysierte Entwicklungen beim Kabelfernsehen. Für diverse Auftritte galt es Präsentationen zu erarbeiten, unter anderem für die GV, die Swisscable Klausurtagung und für Referate.

Zu den weiteren Aufgaben der Öffentlichkeitsarbeit gehörten die Pflege des Twitter-Accounts «Ihr Kabelnetz», die Neulancierung der Facebook-Seite von



Swisscable, die Betreuung des Video-Wettbewerbs auf der Facebook-Seite «Ihr Kabelnetz», das Erarbeiten von Präsentationen, Fact Sheets und Memos zu diversen aktuellen Themen, redaktionelle Arbeiten wie Briefe, Internettexpte und Umfragen und schliesslich das Erstellen des Jahresberichts.

NEUES ONLINE-NETZWERK FÜR MITGLIEDER

Im Frühling 2013 wurde der bisherige Mitgliederbereich auf der Swisscable Webseite durch ein neues, eigenes Online-Netzwerk abgelöst. Dieses vereint sämtliche Inhalte, die von der Swisscable Geschäftsstelle bereitgestellt werden und bietet den Mitgliedern gleichzeitig die Möglichkeit, Beiträge zu erstellen und zu kommentieren. Zudem werden verwandte Inhalte automatisch angezeigt, was langwieriges Suchen erübrigt. So soll der Informations- und Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedern gefördert werden. Bislang haben sich über 300 Personen registriert.

GROSSE MEDIENPRÄSENZ DANK VIELER AKTUELLER THEMEN

2013 veröffentlichte Swisscable zwölf Medienmitteilungen, unter anderem zum digitalen Fernsehen, zum TV-Markt in der Schweiz, zur Weko-Untersuchung und zur graduellen Abschaltung der Analogkanäle. Insbesondere zur Weko-Untersuchung in Sachen Sportrechte beantwortete Swisscable zahlreiche Medienanfragen. Ebenso gab Swisscable Auskünfte an Privatpersonen, Forschungsinstitutionen und andere Verbände. Weitere Themen, die zu Anfragen diverser Zeitungen

und elektronischer Medien führten, waren etwa der Infrastrukturwettbewerb, die Leistungsfähigkeit von HFC-Netzen, Digital-TV und FTTH.

In Cable!Vision, HomeElectronics und weiteren Fachmedien erschienen mehrere von Swisscable initiierte Beiträge und Interviews mit Verbandsvertretern. In der Zeitschrift Hauseigentümer erschien ein Text zur Erschliessung von Neubauten mit Breitband. In Propriété, Hauseigentümer und ImmoBilia platzierte Swisscable ausserdem Publireportagen zu Angebot und Leistung der Kabelnetze.

KOMMUNIKATIONSUNTERSTÜTZUNG FÜR MITGLIEDER

2013 verfasste Swisscable 20 M-Infos, Informationsschreiben zuhanden der Verbandsmitglieder, beantwortete diverse Anfragen von Mitgliedern und unterstützte sie mit verschiedenen Vorlagen und Publikationen. Im Online-Netzwerk publizierte Swisscable zur Information seiner Mitglieder täglich einen Pressespiegel mit allen für die Kabelnetzbranche relevanten Themen. Für die Glasfaser-Erschliessung von Liegenschaften inklusive gebäudeinterne Verkabelung hat Swisscable einen Mustervertrag für seine Mitglieder ausgearbeitet. Die Vertragsvorlage eignet sich für bestehende Gebäude wie für Neubauten und regelt insbesondere Aspekte wie die Kostenübernahme für die Erschliessung und Installation und die Nutzungsrechte an der Glasfaserverkabelung.

Dr. Claudia Bolla-Vincenz
Geschäftsführerin Swisscable

DIENSTLEISTUNGEN DER KABELNETZUNTERNEHMEN

DIE SCHWEIZER KABELNETZE KONNTEN IM BERICHTSJAHR BEIM KABELINTERNET UND BEI DER KABELTELEFONIE ERNEUT KUNDEN HINZUGEWINNEN. SO NUTZTEN IN DER SCHWEIZ ENDE 2013 MEHR ALS 1'054'000 KUNDEN KABELINTERNET, WAS EINEM ZUWACHS VON 104'000 INNERT JAHRESFRIST ENTSpricht. DIE KABELTELEFONIE KONNTE IM GLEICHEN ZEITRAUM UM ÜBER 68'000 AUF 642'000 KUNDEN ZULEGEN. BEIM KABELFERNSEHEN GINGEN DIE ABONNEMENTSZAHLEN AUFGRUND DES ERHÖHTEN KONKURRENZKAMPFES BEIM DIGITAL-TV AUF RUND 2'692'000 ZURÜCK. *

Schnelles Internet ist in der Schweiz äusserst gefragt. Die Kabelnetze verfügen dank ihren hochleistungsfähigen und praktisch flächendeckend verfügbaren Netzen in diesem Bereich über einen klaren Wettbewerbsvorteil, sind sie doch in der Lage, Internetdienste mit Bandbreiten von bis zu 200 Megabit pro Sekunde breitflächig anzubieten. Das grosse Wachstum um 104'000 Kunden, das die Kabelnetze im Jahr 2013 beim Internet verzeichnen konnten, ist darauf zurückzuführen, dass einerseits der Anteil der Internet-Vielnutzer stark zugenommen hat und dass sich andererseits datenintensive Video- und Audioinhalte grosser Beliebtheit erfreuen. Beides benötigt einen schnellen und zuverlässigen Internetanschluss. Damit punkten die Kabelnetze bei ihren Kunden. Insgesamt konnten sie in den letzten drei Jahren so über 33 Prozent Zuwachs bei den Internetkunden verzeichnen, was rund 260'000 Neukunden entspricht. Erfreulich ist diese Entwicklung gerade auch vor dem Hintergrund, dass der Internetmarkt nahezu gesättigt ist.

Positiv verlief die Entwicklung auch in

der Sparte Kabeltelefonie mit einem Zuwachs von rund 12 Prozent respektive rund 68'000 Kunden auf total über 642'000 Anschlüsse.

Grosser Beliebtheit erfreuen sich nach wie vor Triple-Play-Pakete, welche Digital-TV, Internet und Telefonie aus einer Hand anbieten. Sie sind in doppelter Hinsicht kundenfreundlich: Sie sind sowohl preislich interessant als auch einfach verständlich. Zudem bieten die Kabelnetzunternehmen alle drei Dienste in erstklassiger Qualität an – und zwar auch bei paralleler Nutzung. So können Kabelnetzkunden dank der Broadcasting-Technik beliebig viele TV-Geräte gleichzeitig verwenden, und parallel dazu kann über den gleichen Anschluss mit Hochgeschwindigkeit im Internet gesurft werden, ohne bei der Surfgeschwindigkeit Abstriche hinnehmen zu müssen.

Mit -57'600 Kunden (-2.1 Prozent) bewegte sich die Anzahl Kabelanschlüsse im Berichtsjahr erneut leicht rückläufig, was in erster Linie auf den Rückgang bei den Analog-TV-Kunden zurückzu-

führen ist. Nach wie vor verfügen aber über 2.69 Millionen Haushalte in der Schweiz über einen aktiven Kabelanschluss.

KABELFERNSEHEN

Im Berichtsjahr sind wie schon im Vorjahr noch einmal zahlreiche bisherige Analog-TV-Abonnenten auf digitales Kabelfernsehen umgestiegen, so dass die Durchdringung von Digital-TV im Kabel per Ende 2013 bei über 80 Prozent lag. Seit praktisch alle Kabelnetzunternehmen die Grundverschlüsselung aufgehoben haben und ein unverschlüsseltes Basisangebot verbreiten, ist die Umstellung für die Kunden nicht nur sehr attraktiv, sondern auch sehr einfach vorzunehmen. Dazu tragen nicht zuletzt auch die TV-Geräte der neueren Generation bei, die über integrierte Empfangsgeräte verfügen und damit den Anschluss einer separaten Settop-Box überflüssig machen. Ein weiterer treibender Faktor war schliesslich die Tatsache, dass einige Kabelnetze ihr Basisangebot im Bereich Analogfernsehen bereits im Berichtsjahr komplett eingestellt haben.

ANALOG-TV ERWARTUNGSGEMÄSS STARK RÜCKLÄUFIG

Mit der Aufhebung der Must-Carry-Pflicht für ausländische TV-Programme im Sommer 2013 und der geplanten schrittweisen kompletten Abschaltung des Analog-Angebots verzeichnete das analoge Kabelfernsehen erwartungsgemäss einen weiteren Rückgang. Die Kabelnetze sind die einzigen Anbie-

ter, welche ihren Kunden heute noch Analog-TV zur Verfügung stellen. Zurzeit kann in den meisten Kabelnetzen ein analoges Basisangebot von rund 30 Sendern empfangen werden. Bis spätestens im Jahr 2016 wird der grösste Teil der Kabelnetze ihr Analog-Angebot jedoch ebenfalls komplett einstellen, da dieses schon heute nur noch ein Nischendasein fristet. So haben 2013 bereits einige Kabelnetze komplett auf Digital-TV umgestellt.

QUALITÄT UND PROGRAMMANGEBOT ALS WECHSELTREIBER

Die Ergebnisse der im Frühling 2013 durchgeführten Umfrage zur Kundenzufriedenheit zeigten erneut, dass die bessere Bildqualität und das grössere Programmangebot für die meisten Kunden, die vom analogen zum digitalen Kabelfernsehen gewechselt hatten, die ausschlaggebenden Argumente für ihren Wechsel waren. 43 Prozent der 1'000 Befragten nannten die Bildqualität, 29 Prozent die Programmauswahl. Daneben spielten auch die Inhalte (vor allem Sport) eine wichtige Rolle. Anderen Kriterien wie der Tonqualität, Video on Demand, dem Preis-Leistungsverhältnis oder der individuellen Programmgestaltung wurde sehr viel weniger Bedeutung beigemessen.

KABELINTERNET

Die Anzahl Kabelinternet-Anschlüsse nahm 2013 um 104'300 auf 1'054'800 zu. Gegenüber dem Vorjahr entspricht das einem Wachstum von 11 Prozent. Einen wesentlichen Beitrag zu dieser



Entwicklung haben die attraktiven Angebote der Kabelnetzunternehmen im Bereich der hohen Bandbreiten bis zu 200 Megabit pro Sekunde geleistet. Ein weiteres Plus sind die preislich interessanten, kundenfreundlichen Bündelangebote der Kabelnetze, die TV, Internet und Telefonie vereinen. Schliesslich ist auch die Tatsache, dass ihre schnellen, leistungsfähigen und zuverlässigen Netze praktisch überall in der Schweiz, also flächendeckend verfügbar sind, was einen grossen Wettbewerbsvorteil für die Kabelnetzunternehmen darstellt.

KABELTELEFONIE

Im Bereich Kabeltelefonie konnte die Zahl der Kundinnen und Kunden von 573'300 Ende 2012 auf 642'000 per Ende 2013 gesteigert werden. Das ent-

spricht einem Plus von 68'700 respektive 12 Prozent. Wie beim Kabelinternet tragen auch hier die attraktiven Triple-Play-Angebote wesentlich zum Erfolg und zum anhaltenden Wachstum der Sparte bei. Zahlreiche Kabelnetze bieten ihren Kundinnen und Kunden innerhalb ihres Netzes oder ihres Verbunds sogar kostenlose Gespräche an.

DIE KABELNETZBRANCHE IM SPIEGEL DER MEDIEN



Ich stehe jeden Morgen mit dem Ziel auf, die Kundenzufriedenheit zu verbessern. Zusammen mit allen Mitarbeitern haben wir diesbezüglich schon sehr viel erreicht. Klar wird es immer Kritik geben. Aber das wird uns nicht davon abhalten, unser Bestes zu geben. | *Eric Tveter, CEO von upc cablecom, im SonntagsBlick vom 3.3.2013*



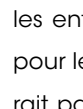
Cette monopolisation des contenus sportifs par Teleclub est inacceptable et déloyale. Il semblerait que Swisscom ne recherche pas la concurrence, mais le maintien de sa puissance sur le marché. | *Filippo Leutenegger, président de Swisscable, dans Le Quotidien Jurassien du 5.4.2013*



Wir sind einer der ersten Kabelnetzanbieter, die ihren Kunden eine umfassende Mobil-TV-Lösung bieten können. | *Beat Ambühl, Geschäftsführer der GGA Maur, im Zürcher Oberländer vom 20.2.2013*



Il était important de se mettre autour de la table. Cablecom a appris de ses erreurs. Si toutes



les entreprises faisaient autant d'efforts pour les minorités linguistiques, il n'y aurait pas de tensions. Surtout, le processus a permis de réfléchir aux chaînes qui sont importantes en tenant compte de toutes les tranches d'âge. | *Virginie Borel, responsable du Forum du Bilinguisme à Bienne, dans le Journal du Jura du 29.05.2013*



Mit den neuen Mobil-Angeboten setzt der Quickline-Verband einen weiteren wichtigen Meilenstein für die Zukunft und ist überzeugt, mit der Strategie des Quadruple-Play-Angebots die Kundenbedürfnisse optimal zu treffen. | *Nicolas Perrenoud, Geschäftsführer Finecom, im Bieler Tagblatt vom 21. Februar 2013*



Net+ Fibre Sierre est la Porsche de Netplus. | *Nicolas Antille, directeur de Sierre Energie, dans Le Nouveliste du 12.4.2013*



Wir versuchen in diesem Leitfaden aufzuzeigen, dass der Ausbau für Hochbreitband technologieneutral betrachtet werden muss. Es muss nicht immer eine Partnerschaft mit



Swisscom sein. Auch lokale Kabelnetzbetreiber können die Infrastruktur für schnelles Internet bereitstellen. | *Thomas Egger, Schweiz. Arbeitsgemeinschaft für Berggebiete, im Berner Oberländer vom 1.3.2013*



La Suisse doit sa première place de l'approvisionnement en haut débit aux réseaux câblés. | *Filippo Leutenegger, président de Swisscable, dans L'AGEFI du 18.3.2013*



Von der technischen Seite her hat alles perfekt geklappt. Zudem haben die Kunden sehr verständnisvoll reagiert – es gab durchwegs positive Reaktionen. | *Lorenz Geissbühler, Marketing EBL Telecom Media AG, zur Umstellung auf Digital-TV in BernOst vom 15.11.2013*



La reprise de Cinetrade par Swisscom renforce l'urgence de l'enquête par la COMCO. Il est inadmissible que Swisscom, qui occupe une position dominante sur le marché et qui est proche de l'Etat, puisse monopoliser entièrement les droits du sport. | *Claudia Bolla-Vincenz, directrice de Swisscable, dans l'AGEFI du 3.5.2013*



Die Aufschaltung des Schweizer Fernsehens in HD und die Aufhebung der Grundverschlüsselung bei der Einführung von Quickline bescherten dem Digital TV-Segment einen deutlichen Wachstumsschub. | *Andreas Widmer, Geschäftsführer der Wasserwerke Zug AG (WWZ), in der Neuen Zuger Zeitung vom 26.3.2013*



UPC Cablecom est notre partenaire pour la fourniture de services spécifiques. Mais nous ne voulons pas aller plus loin, que ce soit pour un rachat partiel ou total du télé-réseau. Lausanne veut en conserver la propriété. | *Jean-Yves Pidoux, directeur des Services Industriels de Lausanne, dans le temps du 14.11.2013*



Die heutigen Leistungen reichen für die derzeitigen Ansprüche zwar vollends aus. Und auch die Versorgungssicherheit ist gewährleistet. Dennoch müssen wir uns auf den Tag X vorbereiten, an dem das Koaxialnetz nicht mehr ausreicht. | *Marco Lupi, Marketing bei der Gemeinschaftsantenne Weissenstein, in der Solothurner Zeitung vom 2.11.2013*

AUSBLICK AUF DAS JAHR 2014

IM JAHR 2014 WIRD DAS ANALOGE TV-ANGEBOT WEITER REDUZIERT WERDEN. EINIGE KABELNETZE WERDEN BEREITS IN DIESEM JAHR KOMPLETT AUF DIGITAL-TV UMSTELLEN. GLEICHZEITIG WIRD SICH DIE KONKURRENZSITUATION ZWISCHEN DEN VERSCHIEDENEN ANBIETERN VON DIGITALFERNSEHEN NOCH EINMAL ZUSPITZEN. VERBANDSINTERN IST DER ANSTEHENDE WECHSEL IN DER GESCHÄFTSFÜHRUNG EIN WICHTIGES THEMA.

Gemäss einer 2013 durchgeführten Umfrage von Swisscable bei seinen Mitgliedern zur Umstellung auf Digital-TV planen die meisten Kabelnetzunternehmen ein progressives Vorgehen, während eine Minderheit alle analogen Sender an einem einzigen Termin abschalten wird. Einige wenige davon haben diese Abschaltung bereits 2013 vorgenommen, weitere sehen die Komplettumstellung aller Sender im Jahr 2014 vor und ein kleiner Teil plant diese für das Jahr 2015. Einzelne Kabelnetze machen ihr Vorgehen abhängig von UPC Cablecom und anderen grösseren Kabelnetzen und schliesslich haben einige Kabelnetze noch keinen Fahrplan für die Abschaltung definiert.

Von jenen Kabelnetzen, die eine schrittweise Ausdünnung ihres analogen TV-Angebots planen, haben zwölf Unternehmen bereits im Jahr 2013 durchschnittlich acht bis zwölf Programme abgeschaltet. Für 2014 sehen rund zehn Kabelnetze vor, ihr analoges Basispaket im Schnitt um zwölf Programme zu reduzieren. Nach 2016 ist gemäss dieser Mitgliederbefragung nur noch von einer

ganz kleinen Minderheit an Kabelnetzen auszugehen, die weiterhin ein analoges TV-Angebot verbreiten will.

KONKURRENZSITUATION AKZENTUIERT SICH

Mit der kontinuierlichen Abschaltung weiterer Analogkanäle wird sich der Kampf um Digital-TV-Kunden 2014 noch einmal zuspitzen. Der Wettbewerb zwischen den Kabelnetzen, Swisscom TV, Sunrise TV und Internet-TV-Anbietern wie Zattoo, Wilmaa und Teleboy wird einen neuen Höhepunkt erreichen. Seit Internet-TV dank Kooperationen mit Geräteherstellern auf dem TV-Bildschirm verfügbar ist und mit guter Qualität sowie interessanten Zusatzdiensten punkten kann, könnten sich die entsprechenden Anbieter bald aus ihrem Nischendasein als TV-Zusatzangebote verabschieden. Auch die Entwicklungen im Bereich Hybrid-TV gehen in diese Richtung: TV-Apps begünstigen das Zusammenkommen von Internet und TV. Die etablierten Digital-TV-Anbieter wie die Kabelnetze, Swisscom TV und Sunrise TV werden gut daran tun, diese





Konkurrenz ernst zu nehmen und eigene attraktive Angebote zur Kundenbindung zu entwickeln.

RELEVANZ VON BREITBANDINTERNET NIMMT ZU

Mit der steigenden Anzahl so genannter Power User, die fast ständig online sind und grosse Datenmengen up- und downloaden, wird es für Diensteanbieter immer wichtiger, ihren Kunden leistungsfähige Breitbandanschlüsse zur Verfügung stellen zu können. Hier haben die Kabelnetze nach wie vor einen grossen Vorteil, den es künftig noch besser zu vermarkten gilt.

Parallel dazu werden die Kabelnetze ihre Infrastruktur wie bis anhin schon sukzessive ausbauen. Dabei wird das

Glasfaserkabel bedarfsgerecht Schritt für Schritt näher ans Haus gezogen. Damit können die Kabelnetze in den nächsten Jahren ihren Kunden sämtliche gewünschten Angebote liefern – von superschnellem Internet über HD-Fernsehen bis zu interaktivem Video-on-Demand.

MARKTFORSCHUNG WIRD ANGEPAST

Die jährliche Umfrage zur Kundenzufriedenheit wird im Jahr 2014 in modifizierter Form durchgeführt werden. So sollen voraussichtlich in einem kurzen quantitativen Teil die Themen Entwicklung des TV-Markts, Marktanteile der Anbieter, Penetration von Digital-TV und weitere abgefragt werden, während der qualitative Teil anhand weniger, dafür ausführlicher strukturierter Interviews die



HbbTV-Dienste anbieten. Allerdings ist Hybrid-TV in der Schweiz noch nicht wirklich etabliert. Die nächsten ein bis zwei Jahre werden zeigen, ob es einem tatsächlichen Kundenbedürfnis entspricht.

NEUE ANGEBOTE

Nach der Lancierung ihres neuen Internetangebots mit 500 Megabit pro Sekunde im Dezember 2013 ist davon auszugehen, dass upc cablecom im Jahr 2014 dieses Angebot auf weitere Regionen ausdehnen wird. Dank der leistungsfähigen Netze der Kabelnetzunternehmen ist zu erwarten, dass diese ihren Kunden künftig problemlos noch höhere Internetgeschwindigkeiten anbieten können.

Themen Kundendienst und Kundenbindung analysiert. Swisscable wird seinen Mitgliedern wiederum die Möglichkeit bieten, die Marktforschung individuell in ihrem eigenen Gebiet durchführen zu lassen.

HYBRID-TV ENTWICKELT SICH WEITER

Hybrid-TV, das Verschmelzen von Internet und Fernsehen, wird 2014 weiter vorangetrieben. Im letzten Jahr machte die TV-App «Horizon» von upc cablecom den Anfang. Zudem hat die SRG Fernsehsender mit HbbTV aufgeschaltet, die Fernsehprogramme und Internetinhalte auf dem TV-Bildschirm der Zuschauer darstellen. Die Kabelnetze unterstützen diese Entwicklung, indem sie die entsprechenden Signale transportieren und zum Teil sogar eigene

Ebenfalls 2014 möchte upc cablecom ihr eigenes Mobile-Angebot einführen. Der Zeitpunkt ist allerdings noch offen. Angekündigt ist auch ein flächendeckendes WLAN-Netz in St. Gallen, das auf der Basis von Homespots funktioniert. Dabei werden die bestehenden Modems von Internetkunden als Hotspots genutzt. Sie bauen so ein zweites Netz auf, das Internetkunden unterwegs kostenlos nutzen können. Das zweite Netz hat eine zusätzliche Bandbreite, damit es die Surfgeschwindigkeiten der privaten WLANs der Kunden nicht beeinträchtigt.

Finecom hat für die nahe Zukunft eine neuartige Set-Top-Box angekündigt, die ihren Kunden zahlreiche Vorteile bringen wird. Auch die Lancierung neuer Quickline-Produkte ist geplant. Im Mai 2014 wird die neue EBM Telecom AG als



Teil der Quickline-Gruppe das Quickline Produktportfolio einführen. Umgekehrt sollen künftig die Businessprodukte der EBM Telecom im gesamten Quickline-Verbund angeboten werden.

ONLINE-NETZWERK FÜR MITGLIEDER WIRD AUSGEBAUT

Das 2013 lancierte Online-Netzwerk für Mitglieder soll 2014 noch stärker auf den Informations- und Erfahrungsaustausch unter den Kabelnetzen ausgerichtet

werden. Ziel ist es, diese Webseite als Best-Practice-Plattform zu etablieren, so dass die Mitglieder sich untereinander austauschen und voneinander lernen können. Auf diese Weise kann das Netzwerk einen grossen Beitrag dazu leisten, dass die Kabelnetze ihre Vorteile gegenüber der Konkurrenz besser ausspielen und sich klar positionieren können. Mit Hilfe des Netzwerks können Mitglieder erfolgreiche Strategien und Massnahmen anderer Kabelnetze nicht nur kennenlernen, sondern auch auf die Be-



dürfnisse ihres eigenen Unternehmens anpassen respektive übernehmen.

WECHSEL IN DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

Im März 2014 wird Dr. Claudia Bolla-Vincenz ihre Tätigkeit als Geschäftsführerin von Swisscable aufgeben. Die durch den Vorstand gebildete Findungskommission unter der Leitung von Swisscable Präsident Filippo Leutenegger hat mit Dr. Simon Osterwalder bereits einen Nachfolger gefunden. Dieser ist auf Te-

lekommunikations-, IT-, Radio-, TV- und Medienrecht spezialisiert und praktiziert seit 2009 als Wirtschaftsanwalt in Zürich. Er wird Swisscable im Mandatsverhältnis führen.

VERBANDSORGANE

MITGLIEDERVERSAMMLUNG

VORSTAND

PRÄSIDENT

FILIPPO LEUTENEGGER, NATIONALRAT

MITGLIEDER

NICOLAS ANTILLE, SIERRE-ÉNERGIE SA, SIERRE (VP)

BEAT J. AMBÜHL, GGA MAUR, BINZ

PHILIPPE JAQUET, SERVICES INDUSTRIELS, LAUSANNE

BERND KLEINSTEUBER, UPC CABLECOM, ZÜRICH

DR. CHRISTA KÖPPEL, GEMEINDE WIDNAU, WIDNAU

PETER LANZ, EBL TELECOM ROMANDIE (NEU)

ERIC MICHEL, 022 TÉLÉGENÈVE SA, GENÈVE (BIS 15.3.13)

CHRISTOPHE MILLET, UPC CABLECOM, ZÜRICH

NICOLAS PERRENOUD, FINECOM TELECOMMUNICATIONS SA,
BIEL (NEU)

THOMAS REBER, WWZ TELEKOM AG, ZUG (NEU)

ROY SIMMONDS, BESONET AG, SOLOTHURN (BIS 15.3.13)

ERIC TVETER, UPC CABLECOM, ZÜRICH

THOMAS WEBER, EBL TELECOM, LIESTAL (BIS 15.3.13)

GESCHÄFTSFÜHRUNG

GESCHÄFTSFÜHRUNG

DR. CLAUDIA BOLLA-VINCENZ

VERBANDSFÜHRUNG, RECHT, POLITIK, REGULATORISCHES, FINANZEN

STRATEGIE & INHALTEBESCHAFFUNG

RETO ZUMBERHAUS

STRATEGIE, PROGRAMMRECHTE, WERBEFENSTER, WERBUNG, TECHNIK

PUBLIC AFFAIRS

DR. KURT WALSER

POLITISCHE BEZIEHUNGEN ZU BUND, KANTONEN UND VERBÄNDEN

PUBLIC RELATIONS

MATTHIAS LÜSCHER

MEDIENARBEIT, ISSUES MANAGEMENT, KOMMUNIKATION, REDAKTION

SANDRA RITZ (NEU AB 15.8.2013)

MEDIENARBEIT, ISSUES MANAGEMENT, KOMMUNIKATION, REDAKTION

ADMINISTRATION

YVONNE BALMER, DAIANA MELCHIONDA UND CHRISTINE VON ARX

BUCHHALTUNG

MANUELA ROTHENBÜHLER

Impressum

Herausgeber: Swisscable – Verband für Kommunikationsnetze, Bern

Redaktion: Matthias Lüscher, Swisscable; int/ext Communications AG, Basel

Gestaltung: Blowfish AG, Baar & Bern

Druck: Gaffuri AG, Bern

Swisscable

Verband für Kommunikationsnetze

Kramgasse 5

Postfach 515

3000 Bern 8

Telefon (+41) 031 328 27 28

Fax (+41) 031 328 27 38

info@swisscable.ch

www.swisscable.ch

www.ihr-kabelnetz.ch

