

Wir geben Energie weiter.



com days.ch – openaxs

20. Oktober 2009

Was ist bei Kooperationsverhandlungen und Verträgen zu beachten?

Peter Zbinden, Leiter Telecom, Energie Wasser Bern

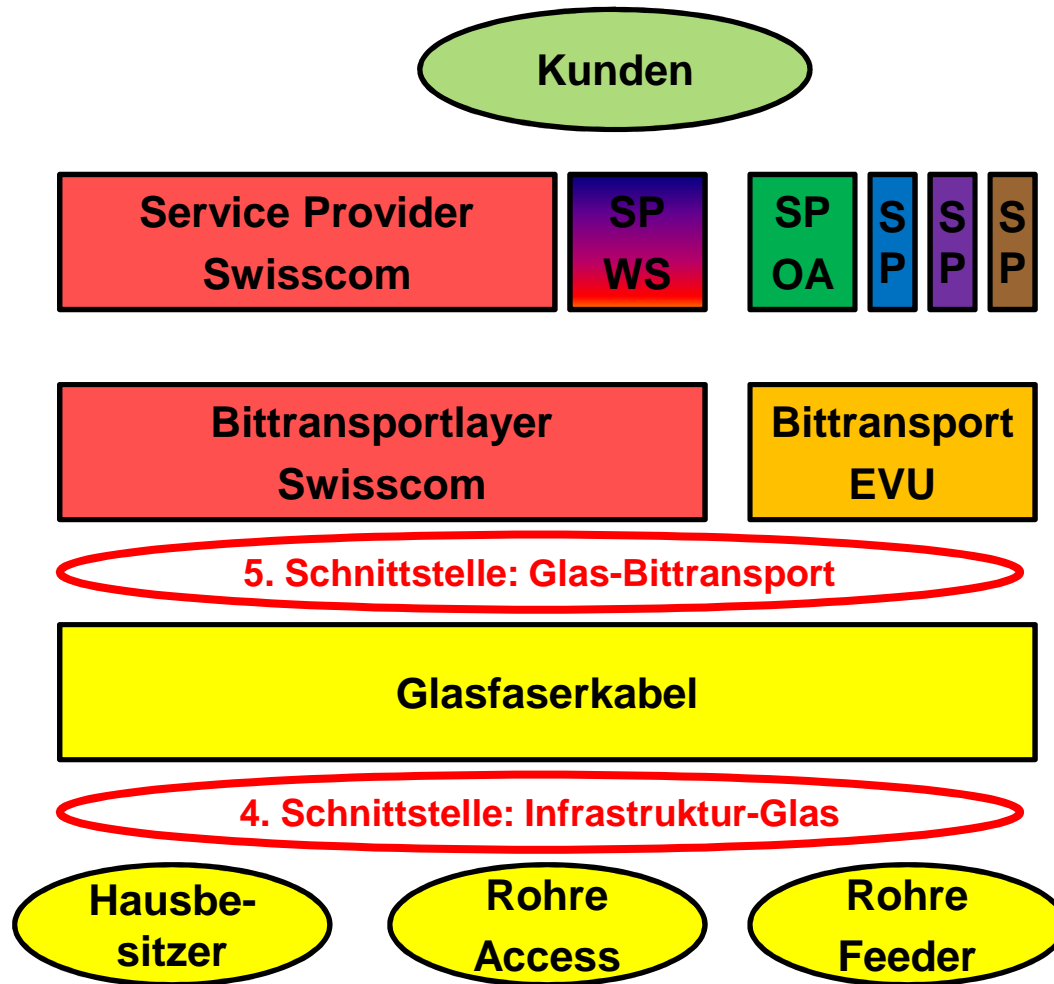
Wir geben Energie weiter.

1. Das Unternehmen Energie Wasser Bern

- Selbständiges, öffentlich-rechtliches Unternehmen im Besitze der Stadt Bern
- Leistungsauftrag der Eigentümerin
- Energie- und Wasserversorgung, Kehrrechtverwertung und immer mehr energienahe Dienstleistungen
- Wichtigstes Versorgungsgebiet Stadt Bern: 70'000 Haushalte, 8'000 KMU und 100 Grosskunden
- Tätigkeit in rund 30 Gemeinden der Region
- Rund 650 Mitarbeitende

2. FTTH-Netzmodell Schweiz

Wer arbeitet mit wem und unter welchen Bedingungen?



Serviceprovider:

- Flächendeckung
- Diskriminierungsfreie Services
- Gleiche Services in allen Regionen
- Attraktives Pricing

Bittransportanbieter (min. 1* OA)

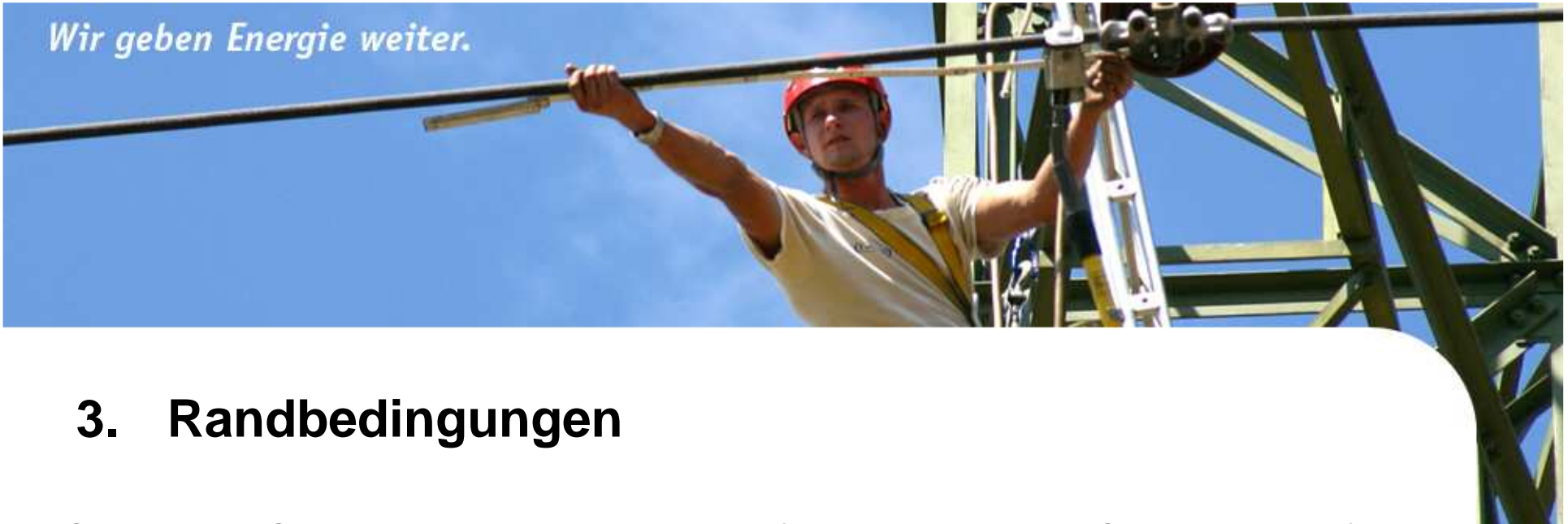
- Gerechte Kostenverteilung
- Leerstandsrisiko

Infrastrukturanbieter

- Synergien nutzen
- Versorgungssicherheit
- Umweltgerecht



Wir geben Energie weiter.



3. Randbedingungen

Städte und Gemeinden fordern von EVU (Basis: Forderung Städteverband):

1. Wettbewerb im Bereich Telecom-Services für Endkunden
2. Umweltgerechter Bau
3. Kostengünstiger Bau bei gleichzeitig hoher Versorgungssicherheit

Gesetzliche Randbedingungen:

1. FMG: keine Randbedingungen im Glasfaserbereich (Grundversorgung / Kupfer-Erfahrungen)
2. ComCom/Bakom: gewisse technische Randbedingungen (Inhouse)

EVU Randbedingungen:

1. Rentabler Businesscase FTTH
2. Unterstützung des Kerngeschäftes für künftige Anforderungen (Metering / Smart City)
3. Synergien nutzen mit Elektro → Kosten senken
4. Zusätzlicher Umsatz (Kompensation Rückgänge der andern Sparten)
5. Förderung einer wettbewerbsorientierten Kultur

Wir geben Energie weiter.

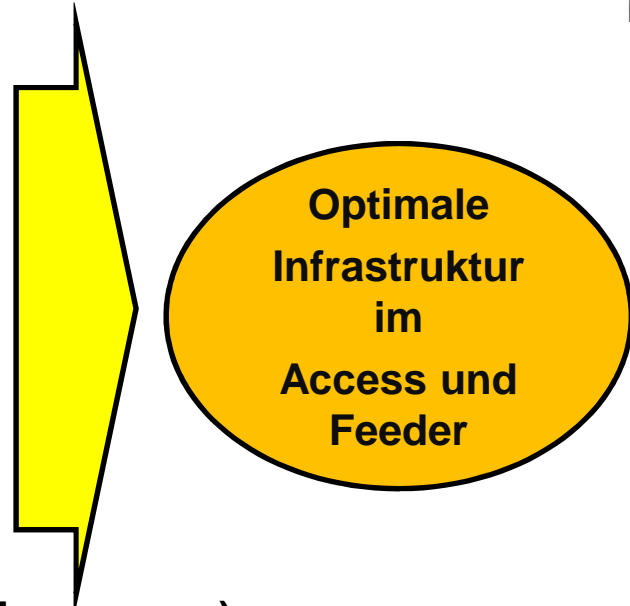


4. Schnittstelle: Infrastruktur-Glas

Hauptforderung: Nutzung der Synergien

Relevante Aspekte:

- **Berücksichtigung aller Kostenelemente langfristig**
 - Rohrwiederbeschaffungskosten (Anteil Glas)
 - Einzugskosten (Erstmalig und bei Ersatz)
 - Betriebskosten (Synergien gesamtschweizerisch nutzen)
 - Mehrkosten bei gemischter Rohrinfrastruktur
- **Umweltgerechter Bau**
 - Keine parallelen Rohrinfrastrukturen
 - Wenn möglich Nutzung für mehrere Medien
- **Netzaufbauzeit (Marktbedürfnis vs. Synergien bei Erneuerung)**
- **Übergabepunkte in Städten und in Gemeinden (Rohrengpässe)**
- **Inhousekosten (BEP bis OTO)**



Wir geben Energie weiter.



5. Schnittstelle Glas-Bittransport

Hauptforderung: Gleich lange Spiesse zwischen Marktteilnehmern

Relevante Aspekte:

- **Gerechte Verteilung der Kosten**
 - Var. A: Beleuchtete Fasern werden verrechnet
 - Var. B: Marktanteil als Basis für die Verrechnung

- **Risikoverteilung:**
 - Marktteilnehmer, welche sich nicht am Investitionsrisiko beteiligen, bezahlen dies über höhere Preise (z.B. bei Netzauslastung von 50% -> Doppelter Preis)

- **Verrechnungsart:**
 - Einmalige und wiederkehrende Anteile (Problem: Was ist im einmaligen Teil enthalten / wie kann Erneuerung sichergestellt werden)
 - Miete (enthält Amortisation, Unterhalt, Erneuerung)

Wir geben Energie weiter.



6. Forderung

Folgende Punkte für echten Wettbewerb zwingend:

1. Politisches Commitment, dass
 - Wettbewerb auf Ebene **Services** erwünscht
 - Services auf nichtdiskriminierendem Bittransportlayer aufsetzen
 - nur **ein Glasfasernetz** mit mehreren Fasern
 - Abgabebedingungen für Glasfasern nach Benützung (z. B. Marktanteil) und für alle Marktteilnehmer gerecht erfolgen
 - Inhouseversorgung in der Schweiz einheitlich geregelt
 - flächendeckende Versorgung angestrebt

2. Wille der Marktteilnehmer, sich fair zu einigen
 - Marktdominanz nicht ausspielen
 - Synergien wo immer möglich nutzen