



## Präsidienhock SVW - Nordostschweiz

Cablecom GmbH, 2010

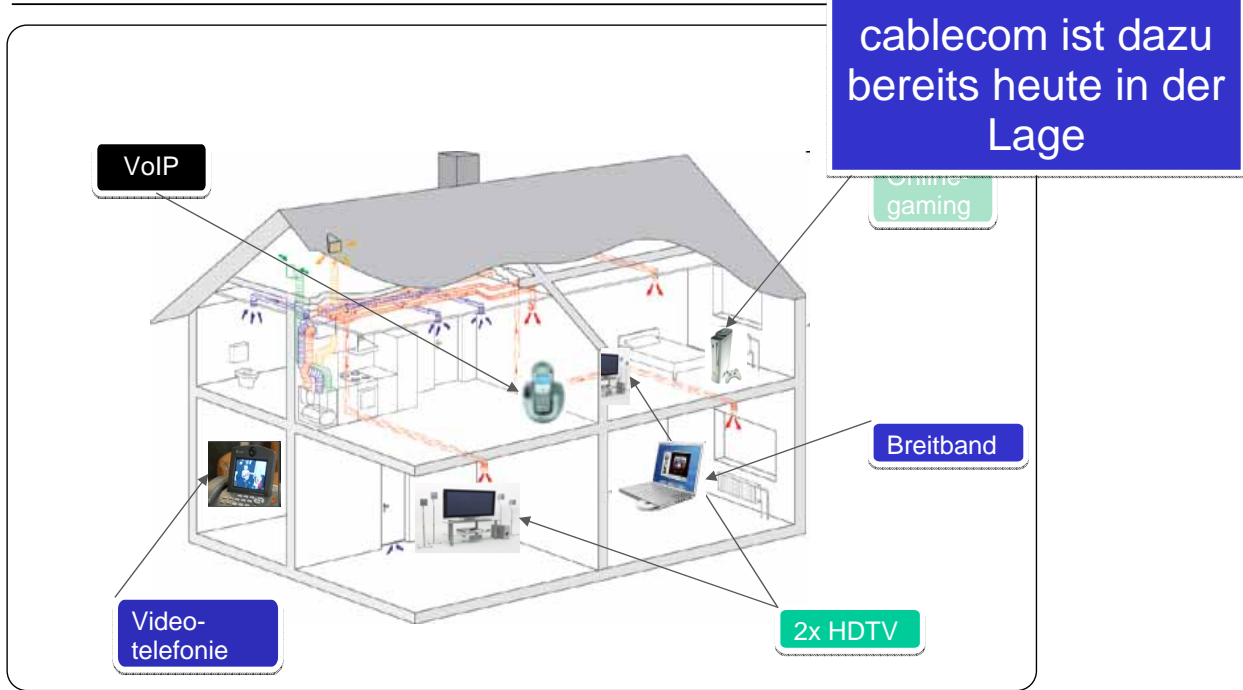
Univ. Oxford



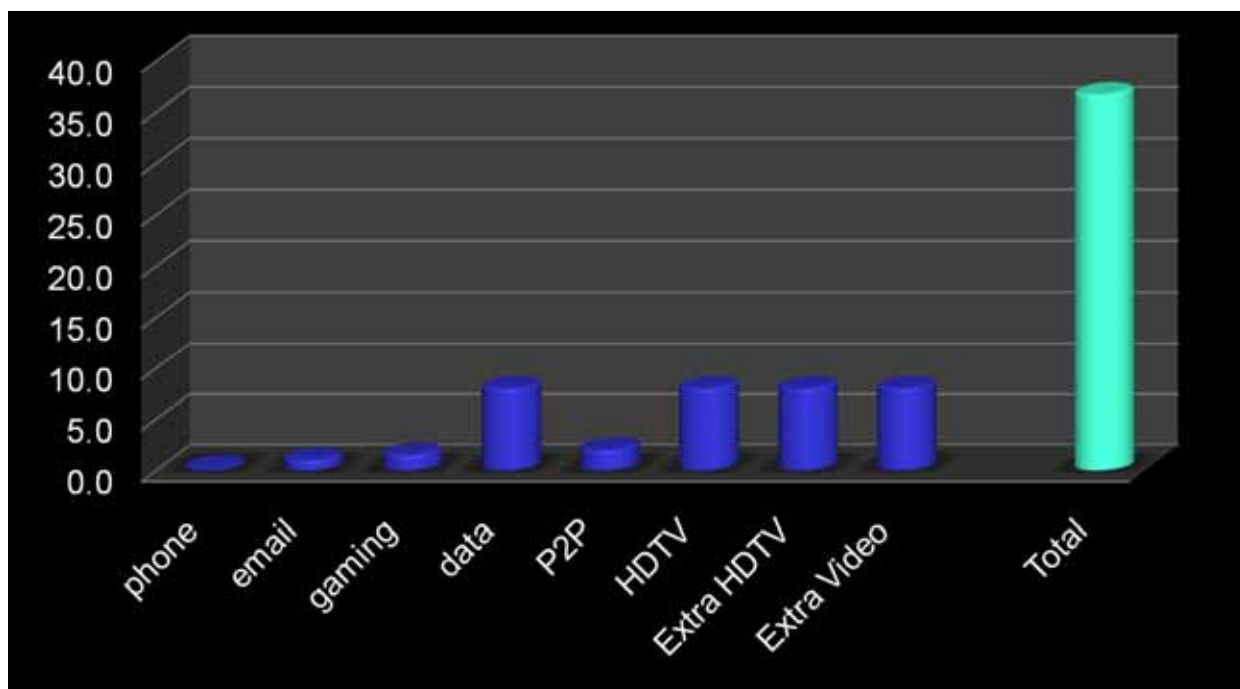
### Broadband Leadership: Ranking 2010 and 2009

Ranking	Broadband Leadership 2010	Broadband Leadership 2009
1	South Korea	South Korea
2	Hong Kong	Singapore, Qatar
3	Japan	Hong Kong
4	Iceland	Iceland
5	Switzerland, Luxemburg, Singapore	Switzerland, Singapore
6	Malta	Netherlands
7	Netherlands	Japan
8	United Arab Emirates, Qatar	Sweden
9	Sweden	Denmark, Norway
10	Denmark	Malta

## Die Kundenbedürfnisse von heute...



## Kundenbedürfnisse morgen



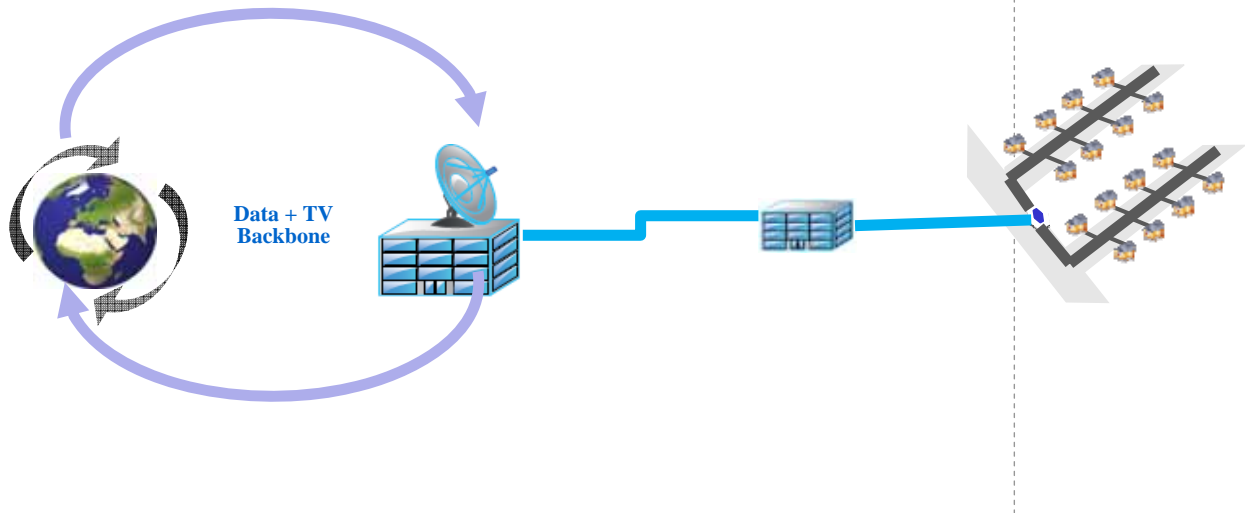
# Von was reden wir?



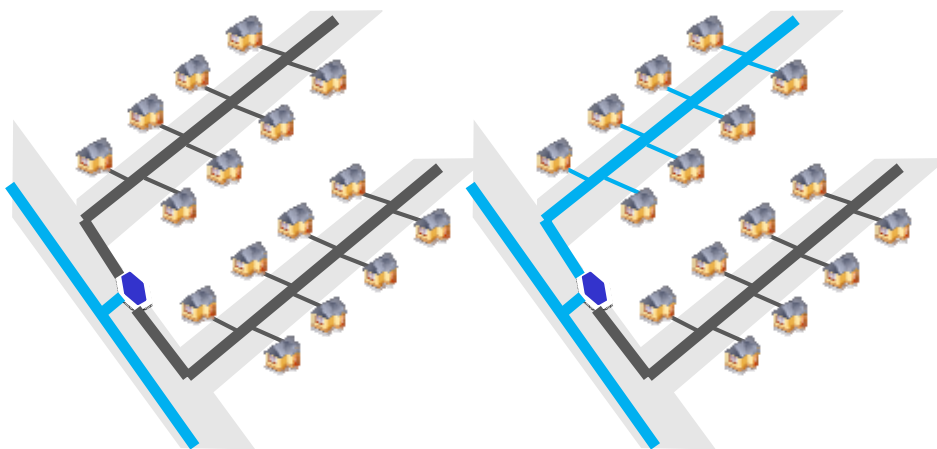
In jedem Netz Glasfaser. Heute!

????

Koax



# FTT was?

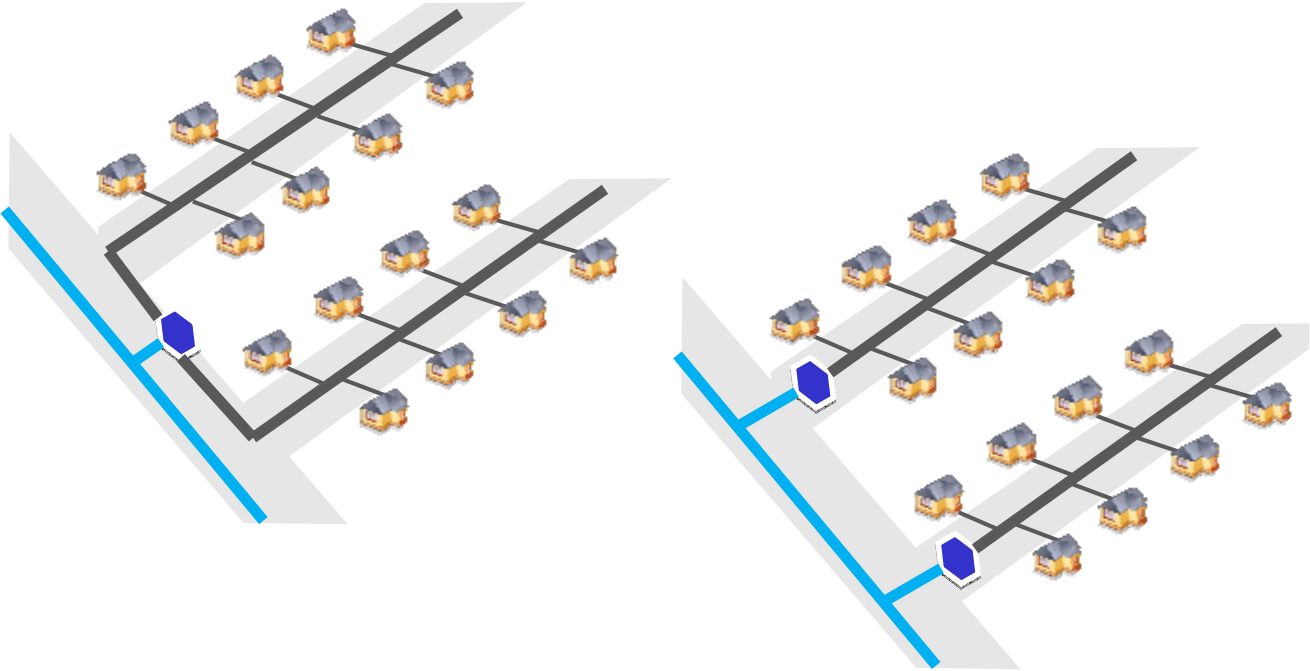


**FttC (VDSL)**  
Fiber to the Curve  
Glasfaser bis zum  
Strassenverteiler

**FttB**  
Fiber to the Building  
Glasfaser bis zum Haus

**FttH (VDSL)**  
Fiber to the Home  
Glasfaser bis in die  
Wohnung

# Zellteilung: Evolution statt Revolution



**BACKUP**



## Rentabilität ohne cablecom?



#		Preis je NEH/Mt. in CHF	Resultat in CHF
0	Beantragtes Szenario, „worst case“	n.a.	- 43'550'000
1	<ul style="list-style-type: none"><li>• WEKO genehmigt Layer 1 Exklusivität</li><li>• Sunrise migriert Kunden in 2015</li></ul>	18.20	1'630'000
2	<ul style="list-style-type: none"><li>• Keine Layer 1 Exklusivität</li><li>• Sunrise migriert Kunden in 2015</li></ul>	15.25	- 3'750'000
3	<ul style="list-style-type: none"><li>• WEKO genehmigt Layer 1 Exklusivität</li><li>• Sunrise migriert Kunden in 2015</li><li>• cablecom migriert Kunden in 2020</li></ul>	18.20	91'570'000
4	<ul style="list-style-type: none"><li>• Keine Layer 1 Exklusivität</li><li>• Sunrise migriert Kunden in 2015</li><li>• cablecom migriert Kunden in 2020</li></ul>	15.25	58'020'000



## BACKUP II

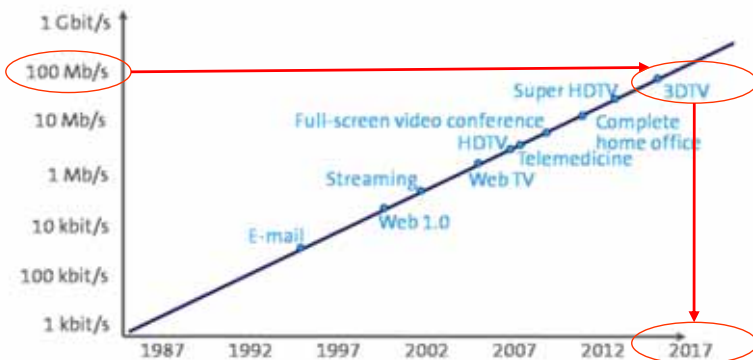
# Übrigens: sehen die anderen genau so



## Fibre - the sole solution to be competitive long term



Bandwidth requirements double every 20 months. This development is possible only on the basis of fibre optics with symmetric bandwidths of up to 100 Mb/s. Fibre optics have more than 1000 times the capacity of copper.



With cable operators soon being able to offer bandwidths of more than 100 Mb/s thanks to Docsis 3.0, Swisscom has to push the fibre roll-out; with VDSL, Swisscom will be able to offer at most 30 Mb/s.



Quelle: Swisscom Investor presentation 18/02/10

## Risiken



Zahlen & Fakten	Projektkosten	Kosten / NE
<i>Nutzungseinheiten insgesamt</i>		104500
Investitionssumme	CHF 173'000'000	CHF 1665
Risiko Planungsunsicherheit 10%	CHF 17'000'000	CHF 165
Risiko Inhouse-cabling	CHF 12'000'000	CHF 110
<b>Total Layer 1 inkl. Risiko</b>	<b>CHF 202'000'000</b>	<b>CHF 1940</b>

Kanton trägt 22 Mio  
IWB trägt 47 Mio.

Wer trägt zusätzliches Risiko von ca. 30 Mio?

## Businesscase



Rahmendaten		Dimensionierung	
Laufzeit	30 J	Nutzungseinheiten	110'000
Zinssatz Fremdkapital	3%	Anzahl HAK	16.380
Infaltion	1%	Anschlusspunkte	1599
Nutzung Trasse/Kabel	40 J	Mietpreis Kabelkanal	CHF 2.20 (pro J & m)
Dito Inhouse	20 J	Anzahl NE je HAK	6,72

## Businesscase



Kennzahlen			
Duct anteil SCS - IWB	50/50		
Eigen- /Fremdkapital	40/60		
Marktanteil IWB Layer 1	0%		
Marktanteil Swisscom Layer 1	100%		
Anteil SCS an Investitionen	Jahre 1 bis 5 60%	Jahre 6 ff 70%	
Marktdurchdringung (Leerstandsrisiko)	60%		
Rendite	9%		
Rollout-Geschwindigkeit	15.700 p.a.		
		Insgesamt	Davon f. Swisscom
	Inhouse	4	2
<b>Verlegte Fasern</b>	Drop	4	2
	Feeder	2	1 (+1 je Gebäude)