



Internet | Festnetz | Mobil | TV | Radio

Persönlich. Lokal. Vor Ort.

Geschäftsbericht 2016 | Renet AG



QUICKLINE

renet
cablenet solutions



Jahresrückblick

Allgemeines

Mit Stolz und Genugtuung blicken wir auf das letzte Jahr zurück, ist es uns doch erneut gelungen, in einem unverändert hart-kämpften Markt ein gutes, solides Geschäftsergebnis zu erzielen. Dabei durften wir ein Wachstum auf sämtlichen Produkt-ebenen verzeichnen. Die Entwicklung im Internet-Bereich kann als stabil bezeichnet werden, ein weiteres Wachstum stellt uns hier aber je länger desto mehr vor eine sportlich anspruchsvolle Herausforderung. Dennoch konnte im Geschäftsjahr die Internet-Penetration – im Vergleich zu den erschlossenen Haushalten – auf knapp 49% erhöht werden. Erfreulicherweise konnte diesbezüglich im Juni 2016 der 10'000 Internetkunde aufgeschaltet werden. Der Marktdruck auf den Grundanschluss wird weiter intensiviert, im Renet-Versorgungsgebiet mussten wir einen Rückgang von 0.8% hinnehmen. Mit Bündelpaketen versuchen wir, genauso wie unsere Mitbewerber, den Kunden mit sämtlichen Dienstleistungen zu gewinnen. Langfristig bleibt es unser Ziel, die Internet-Penetration bis Ende 2018 auf rund 57% zu steigern.

Bereits zu Beginn des Jahres 2016 hat der Quickline-Verbund die Bandbreite seiner Internet- und All-in-One-Abos angepasst und damit einen ersten wichtigen Meilenstein gesetzt. Mit der Verdoppelung der Download-Geschwindigkeiten verfügt man aktuell über eines der schnellsten Angebote in der Schweiz und das bei gleichbleibenden, günstigen Preisen. Ein absolutes Highlight bildete im letzten Jahr sicher die Bekanntgabe, dass es der Kabelnetzbranche gelungen ist, die Sport-Übertragungsrechte für die Spiele der Schweizer Eishockeyligen und der Nationalmannschaft zu erwerben. Über den neuen Sender „MySports“ werden ab der Saison 2017/18 Schweizer Eishockeyspiele der beiden höchsten Spielklassen sowie Spiele des Nationalteams live zu sehen sein.

Im Rahmen der Backbone-Erweiterung in ein redundantes Ringleitungsnetz führte uns die letztjährige, grösste Etappe nach Reisiswil. Dabei konnten wir mit dem örtlichen Kabelnetzbetreiber erste Wohnungseinheiten mit modernster FTTH-Technologie erschliessen. In diesem Jahr stehen die Abschnitte Rohrbach-Auswil-Gondiswil sowie Reisiswil-Melchnau im Fokus.

Im Business-Bereich etablieren sich unsere Office-Produkte für lokale KMUs immer mehr als wichtiges Standbein. Mit diversen Massnahmen und starken externen Partnern konnte bereits eine beträchtliche Anzahl Kunden aufgeschaltet werden.

Verkaufsförderungsmassnahmen

Im Mittelpunkt unserer Verkaufsförderungsmassnahmen stand im Jahr 2016 unsere lokale Werbekampagne, mit der wir versuchten, an die vorangehende von 2015 („Internet ohne Renet isch wie...“) anzuknüpfen. Rückblickend dürfen wir erfreut zur Kenntnis nehmen, dass es uns gelungen ist, auch mit der neuen Kampagne, bei der regionale Persönlichkeiten, Kunden und Vereine im Mittelpunkt standen, für grosse Aufmerksamkeit zu sorgen. Wir durften mit Genugtuung feststellen, dass mit dieser Kampagne die Renet in breiten Bevölkerungskreisen wahrgenommen wurde. Zusätzlich profitierten Neukunden bei Vertragsabschluss von passenden lokalen Geschenken aus der Region.

Erfreuliche Kontakte und Begegnungen ergaben sich an unserem Messestand beim „Glatte-Märit“ vom 11. bis 13. November 2016 in der Langenthaler Markthalle. Wir stellten fest, dass sich die Kunden im „regionalen Wohnzimmer“ zu Hause fühlten und den Austausch mit unseren Mitarbeitenden gerne wahrnahmen und schätzten. Daneben nutzten wir als Hauptsponsor den Anlass «Sommerkino Langenthal» für einige tolle Events, die bei unseren Kunden sehr gut ankamen. Vor allem jene Kunden, welche im ersten Halbjahr mit einer Störung konfrontiert waren, wussten diese Geste sehr zu schätzen und freuten sich über die Einladung. Im letzten Jahr haben wir auch versucht, unsere Kunden näher und persönlicher zu begleiten. Mit dem neuesten Projekt „Aus-sendienst-Heimberatung“ wollen wir auf persönliche und lokale Art und Weise den Kunden betreuen. Damit können Kunden künftig von unserem neuen Aussendienst-Mitarbeiter zu Hause noch intensiver von Serviceleistungen und Beratungen profitieren. Gleichzeitig bieten wir damit eine passende Alternative für die bevorstehende Analog-Festnetz-Abschaltung unseres Mitbewerbers, welche viele Kunden verunsichern zu scheint.

Auch bei der Fussball-EM im Sommer waren wir mit zwei „Public Viewing“-Hauptponsorings in Huttwil und Langenthal präsent. Dazu wurde ein Online-Tippspiel durchgeführt. Ein grosses Augenmerk legten wir natürlich auch auf die „neuen“ Medienkanäle, auf denen wir regelmässig präsent sind und mit Aktionen und Zusatzleistungen aufwarten. Neben diversen Facebook-Beiträgen wurden Wettbewerbe durchgeführt, Suchbegriffe optimiert und eine Online-Kundenumfrage initiiert. Zahlreiche weitere Begleitmassnahmen wie Inserate in Dorfzeitungen, Spots im lokalen Kino sowie Sponsoring von Dorfvereinen stellen für uns als lokales Unternehmen eine ideale Kommunikationsplattform dar, über die wir die Marken «Renet» und «Quickline» zusätzlich festigen und etablieren.



Unsere Produkte

ALL IN ONE

Quickline Kombiprodukte

Unsere Kombiprodukte sind im letzten Jahr durch diverse Produktbestandteile weiter aufgewertet worden. Für uns bildet die All-in-One Produktpalette einen strategisch wichtigen Eckpfeiler, bevorzugen doch immer mehr Kunden solche Kombiprodukte, weil sie es vorziehen, sämtliche Dienste aus einer Hand und vom selben Anbieter zu beziehen. Eine grosse Herausforderung stellt für uns diesbezüglich die Überführung von „älteren“ Produkten in die neueste Produktgeneration dar. Die Integration von Mobil als Bestandteil der All-in-One Abonnemente betrachten wir als grossen Erfolg, weil wir feststellen konnten, dass etliche Kunden von dieser Option Gebrauch machen.



Quickline Internet

Auch im Jahr 2016 konnten wir feststellen: Das Internet wird immer wichtiger, im privaten wie auch im beruflichen Bereich. Gerade der TV-Konsum findet heutzutage bereits zu einem hohen Prozentsatz via Internet-Streaming statt. Die ständig wachsenden Bandbreiten sind nicht bloss ein Marketing-Gag, sondern widerspiegeln unmissverständlich das Nutzerverhalten, aber auch die heutigen Markt- und Kundenbedürfnisse. Die Downloadgeschwindigkeit wurde aus diesem Grunde beim höchsten Quickline-Abonnement im Geschäftsjahr 2016 auf 400 Mbit/s erhöht.

Das Internet wird unser künftiges Leben weiter prägen und mitbestimmen. Es wird zukünftig zentrale Funktionen in unserem Alltag miteinander verknüpfen. Diesbezüglich sind wir froh, dass der Renet-Verbund mit den Netzen der örtlichen Kabelnetzbetreiber über grosse Infrastrukturvorteile gegenüber den Mitbewerbern verfügt. Damit sind wir für die kommenden Herausforderungen bestens gerüstet.



Quickline Festnetz/Mobil

Im Gegensatz zum Internet sind im Bereich der Telefonie gewisse Wachstumsgrenzen erreicht. Vor allem bei der Festnetz-Telefonie flacht das Wachstum ab und man kann eine generelle Sättigung feststellen. Dennoch zeichnet sich hier noch einmal ein Zwischenhoch ab, gilt es doch im laufenden Geschäftsjahr von der „Analog“-Telefonie-Abschaltung des Mitbewerbers zu profitieren und ein weiteres Mal kräftig Gas zu geben.

Einen unvermittelt grossen Boom verzeichnen unsere Mobil-Produkte, konnte doch hier das Wachstum der beiden letzten Jahre nochmals deutlich übertroffen werden. Viele Kunden verzichten mittlerweile auf das Festnetz und sind nur noch via Mobil erreichbar. Regional hat sich Renet/Quickline als Mobil-Anbieter positioniert und wird auch als solcher wahrgenommen. Erneut haben wir letztes Jahr die Produkteportfolios optimiert. Quickline hat die Roaming-Tarife angepasst. In allen Flat Abos sind seit 5. Juli 2016 neu und ohne Aufpreis Roaming-Datenvolumen für das Surfen im Ausland mit Gültigkeit in Europa und den USA für bis zu 1 GB Datenvolumen pro Jahr eingeschlossen.



Quickline Business

Im letzten Jahr ist es uns gelungen, viele KMUs für die Quickline Office-Duo-Produkte zu begeistern. Auch in diesem Bereich steht die Abschaltung der „ISDN-Technologie“ des Mitbewerbers vor der Tür. Diese Tatsache gilt es als Gunst der Stunde zu nutzen. Dafür wurde von Quickline mit dem „Office-Voice“ ein spezielles Produkt lanciert. Mit starken Partnern aus der Region erfolgt die Marktbearbeitung 2017 in ähnlichem Rahmen auf intensivem Level.

«MIR SI RENET»



Quickline TV/Radio/Vertel

Dank intensiven Verhandlungen des Dachverbandes Suissedigital konnten acht Spiele der Fussball-EM erstmals in UHD-Qualität übertragen werden. Allerdings hat sich diese neue Qualität im Markt noch nicht durchgesetzt, was in erster Linie auf die aktuell nur beschränkt verfügbaren Inhalte zurückzuführen ist. Dafür durften wir im letzten Jahr erneut ein grosses Wachstum beim TV-Produkt Vertel! verzeichnen. Das ist nicht ganz selbstverständlich, kommt doch das Produkt nach der Lancierung 2010 langsam in die Jahre, weshalb man bereits sehlichst auf die Ablösung der neuen TV-Plattform „Quickline-TV“ wartet. Wir sind zuversichtlich, im ersten Quartal 2017 unseren Kunden und Partnern das neue Produkt endlich zur Verfügung stellen zu können – was lange währt, wird endlich gut.

Hoherfreut sind wir auch darüber, dass wir schon bald über zusätzliche Sportinhalte verfügen werden, was mit der Lancierung des Labels „MySports“ im Sommer 2017 der Fall sein wird. Damit werden die Karten im TV-Bereich neu verteilt. Nicht bloss nationale Player, sondern auch internationale Konzerne buhlen um den wertvollsten TV-Live-Content, die Sportevents. Deshalb sind wir umso glücklicher, unsere Kunden während den nächsten fünf Jahren im Minimum mit nationalem Live-Eishockey beglücken zu können.

Impressum

Herausgeber: RENET AG, www.renet-ag.ch
Redaktion: Matthias Grossenbacher, www.renet-ag.ch
Texte: artext GmbH, www.artext.ch
Druck: Merkur Druck AG, www.merkurdruck.ch
Fotos: Foto Haefeli, Aarwangen
Einsendungen Fotowettbewerb
Gestaltung: ATELIER n. büttiker, Ursenbach

Ausblick 2017

Wir hoffen, dass wir im ersten Quartal 2017 die neue Fernsehplattform „Quickline-TV“ lancieren können. Dabei warten spannende Aufgaben auf uns, gilt es doch einerseits die bestehenden Vertel-Kunden innert weniger Jahre auf die neue Plattform zu migrieren und andererseits wird das Produkt mit grösster Wahrscheinlichkeit auch als OTT-Lösung angeboten werden, was nicht zuletzt für die jüngere Zielgruppe von Relevanz sein wird.

Das grösste Highlight bildet im Sommer 2017 die Einführung des neuen Sportangebots unter dem Label „MySports“. Vorbei ist die Zeit, als wir diesbezüglich über Jahre hinweg von der Konkurrenz vorgeführt wurden und dabei immer wieder Kundenverluste zu beklagen hatten. Nun dürfen wir erstmals mit den exklusiven nationalen Eishockeyrechten auch am Sportangebot partizipieren und können dadurch hoffentlich weitere Kunden für unsere Produkte begeistern.

Der Marktdruck wird 2017 nicht nur im Rahmen der Produkte, sondern auch im Netz intensiviert. Die Mitbewerber geben hier kräftig Gas und investieren viele Ressourcen in den örtlichen FTTS-Ausbau. Das hat zur Folge, dass sich unser Bandbreitenvorteil in den betroffenen Gemeinden verschmälern wird. Diesen neuen Umständen wollen wir mit einer passenden Netzausbau-Strategie, mit unserer Lokalität und dem persönlichen Auftritt sowie passenden Massnahmen entschieden entgegentreten.

Unsere Aktionäre und Netzpartner

Fernsehgenossenschaft Auswil

Privat Kabelfernsehen Gondiswil AG

Industrielle Betriebe Huttwil AG

IB Langenthal AG

Einwohnergemeinde Lotzwil

Fernsehgenossenschaft Madiswil

Einwohnergemeinde Roggwil

Antennenvereinigung Rohrbachgraben

Radio- Fernsehgenossenschaft St. Urban

Einwohnergemeinde Thunstetten-Bützberg

Fernsehgenossenschaft Ursenbach

Wynet Kommunikationsnetz Wynau

WWZ Telekom AG, Aarwangen



www.quickline.ch

www.renet-ag.ch

QUICKLINE

RENET AG, Quickline-Shop | Aarwangenstrasse 4 | 4900 Langenthal

Telefon 062 916 57 87 | E-Mail renet@renet-ag.ch

renet
cablenet solutions