

Jahresbericht 2018 des Präsidenten vom Yetnet Kabelnetz Seon

Yetnet ist stabilisiert und entwickelt sich gut

Die Kundschaft von Yetnet ist sehr treu und weiss die neuen Produkte von Quickline zu schätzen. Diese attraktiven Produkte können sich sehen lassen und behaupten sich am Markt problemlos. Die, anlässlich der Migration zu Quickline, eingeführten Kombiprodukte kamen aufgrund ihrer Übersichtlichkeit und Einfachheit bei unserer Kundschaft gut an und waren in den Augen unserer Kunden ein schlagendes Argument, zu Yetnet zu wechseln, oder eben zu bleiben. Auf dem Markt war Ende 2017 ein neuer Trend zu erkennen: - weg von Kombiprodukten, -hin zu einzeln abonnierbaren Diensten. Ende März 2018 wurde daher eine komplett überarbeitete Produktlinie vorgestellt: Neu kann jeder Dienst unabhängig bestellt werden. Man muss keinen Dienst mehr abonnieren (und bezahlen), den man gar nicht braucht.

Die komplexere Angebotsstruktur verlangte einiges mehr an Verständnis sowohl von Seiten der Kundschaft, als auch von Seiten unseres Helpdesks. Nach einigen Einführungsschwierigkeiten ist nun auch diese Produktpalette etabliert und erfreut sich einer hohen Akzeptanz. Die Zahlen sprechen für sich!

Nur durch äusserst grosse Anstrengungen des schweizerischen Dachverbandes der Kabelnetze, dem Suissedigital-Verband, konnte verhindert werden, dass sich der Nationalrat gegen das Replay-TV ausgesprochen hat. Gewissen Kreisen im Rat ist die aufkommend grosse Verbreitung dieses neuen TV-Genusses ein Dorn im Auge. Die Möglichkeit Werbeeinblendungen während den TV-Darbietungen überspulen zu können, ist ein grosser Gewinn für den TV-Zuschauer. Dies führt auf der Seite der Inhalteanbieter jedoch zu Ausfällen an Werbeeinnahmen, da die Werbeplätze weniger attraktiv verkauft werden können. Verständlicherweise setzen sich die TV-Anstalten zur Wehr. Neue Einnahmequellen müssen nun gefunden werden, damit die Programmqualität erhalten werden kann. Die Funktion des Replay-TV ist ein Zeichen der Zeit. Das Rad der Zeit kann nicht zurückgedreht werden.

Das Sportangebot MySports entwickelt sich unter den Erwartungen. Leider abonnieren nur wenige Kunden die Sportkanäle. Die interessanten und packenden Eishockey Spiele, welche exklusiv übertragen werden, haben unsere Kundschaft noch nicht erreicht. Das ist nicht nur ein Phänomen bei uns. Schweizweit zeigt sich bei allen Kabelnetzanbietern das gleiche Bild. Wir hoffen, dass sich die Abonnentenzahl im Jahre 2019 positiv entwickelt.

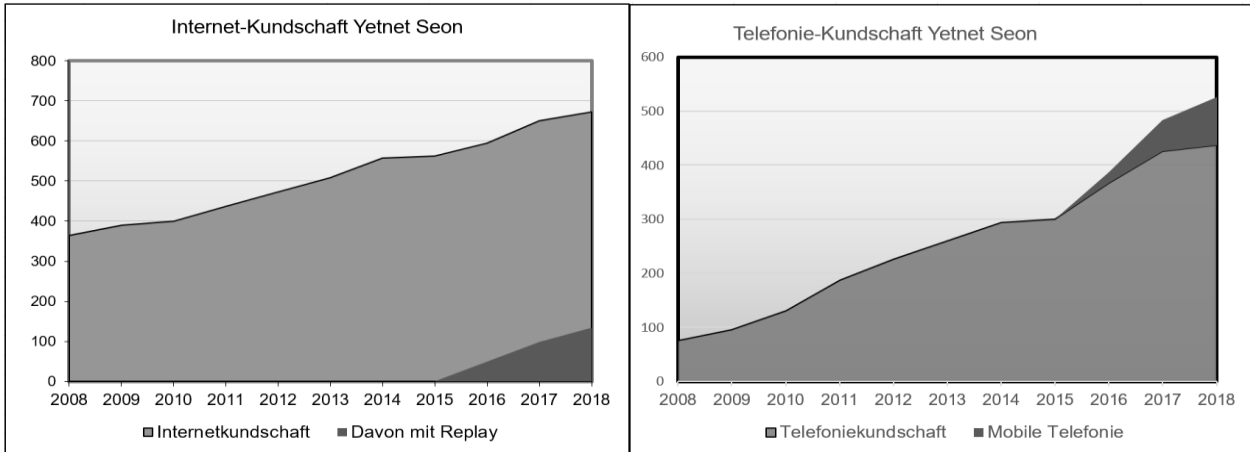
Im Yetnet-Verband zeigt sich ein neuer Effekt. Kleine Genossenschaften bekunden zunehmend Mühe, die Kundschaft halten zu können. Durch die hohe Komplexität der Produkte mit dem damit verbundenen Beratungsaufwand, gepaart mit den Ansprüchen unserer Kundschaft, sind gewisse Vorstände nicht mehr in der Lage, ihre Arbeit auszuführen. Der Yetnet Verband hat daher ein Unterstützungsangebot erstellt, welches den lokalen Verwaltungen unter die Arme greift und Hilfe bietet. Einige Genossenschaften haben dieses Angebot bereits dankbar in Anspruch genommen.

Die Generalversammlung 2018 hat beschlossen, das Kabelnetz in einem weiteren Schritt zu modernisieren. Die Arbeiten für diesen Ausbau werden im Januar 2019 beginnen. Der ebenfalls beschlossene schrittweise Ausbau des Netzes auf Fibre to the Home (FttH) wurde von unserem Lieferanten offeriert. Nach eingehenden Berechnungen hat der Vorstand festgestellt, dass dieses Vorhaben aus finanziellen Gründen nicht realisierbar ist und hat dementsprechend das Vorhaben vorläufig sistiert. Eine eingehende Information erfolgt an der GV im Jahr 2019.

Das Angebot

Das im Frühling des Berichtsjahres eingeführte modulare Angebot findet sehr guten Anklang bei unserer Kundschaft. Die Möglichkeit, aus der Angebotspalette genau jene Dienste abonnieren zu können, die man haben möchte, spricht die Kundschaft an. Die in den bisherigen Kombiprodukten enthaltene Festnetztelefonie wird von einer zunehmenden Zahl Kunden nicht mehr gewünscht. Dies hat zu einer Abflachung der Nutzerzahlen dieses Dienstes geführt. In Zukunft ist sogar mit einem Rückgang zu rechnen. Im Gegensatz dazu findet das mobile Angebot grossen Anklang. Die immer noch enormen Zuwachsraten in diesem Segment stimmen uns sehr zuversichtlich, mit dem Angebot von Quickline auf dem richtigen Weg zu sein. Die Zunahme der Mobiltelefonie-Kunden betrug im Berichtsjahr ca. 53%. Die äusserst günstigen Angebote im mobilen Sektor insbesondere für Familien, schlagen das Angebot der Konkurrenz.

Der Dienst Internet weist in unserer Gemeinde einen Zuwachs um 3.5% aus. Auch wenn die Zuwachsraten nicht mehr an die Zahlen der letzten Jahre herankommen, ist ein positives Wachstum in diesem übersättigten Markt sehr beachtlich. Sehr erfreulich entwickelt sich der Replay Markt. Mit über 43% Zuwachs befinden wir uns auf dem richtigen Weg.



Jahresrechnung 2018 vom Yetnet Kabelnetz Seon

Bei einem Ertrag von Fr. 345'861 (Vorjahr Fr. 348'615) resultierte ein Gewinn von Fr. 382 (Vorjahr Fr. 18'252). Der Cashflow (Gewinn plus Abschreibungen) betrug Fr. 83'441 (Vorjahr Fr. 104'129). Die getätigten Investitionen von Fr. 78'110 (Vorjahr Fr. 134'795) konnten aus eigenen Mitteln finanziert werden. Im Geschäftsjahr 2016 wurde überschüssige Liquidität von Fr. 150'000 an den Yetnet Genossenschaftsverband ausgeliehen. Dieses Darlehen bestand auch Ende 2018 noch. Das Darlehen wird mit 2% verzinst. Das Reinvermögen beträgt per Ende Rechnungsjahr Fr. 447'982 (Vorjahr Fr. 447'601).

Die Rechnungszahlen 2018 im Überblick:

Erfolgsrechnung	Aufwand	Ertrag
Verwaltungskosten, Steuern, übriger Aufwand	87'858	
Betriebskosten, Urheberrechtsgebühren, Konzession	174'562	
Abschreibungen	83'059	
Betriebsbeiträge, Urheberrechtsgebühren		234'979
Anschlussgebühren		6'685
Netzbenutzung Yetnet GVG		101'197
Zinsertrag		3'000
Gewinn	382	
Total Aufwand und Ertrag	345'861	345'861

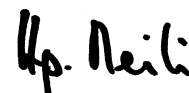
Bilanz	Aktiven	Passiven
Flüssige Mittel, Debitoren	103'682	
Debitoren	13'224	
Transitorische Aktiven	12'870	
Aktiv Darlehen	150'000	
Kabelanlage, aktivierte Investitionen	168'206	
Rückstellungen		112'442
Eigenkapital		335'540
Total Aktiven und Passiven	447'982	447'982

Das Tagesgeschäft des Vorstandes

Im vergangenen Jahr hat sich der Vorstand zu 3 Sitzungen getroffen und die Tagesgeschäfte behandelt. Die Zahl der Abonnenten hat sich um von 1'535 auf 1537 leicht vergrößert. Die Zahlungsmoral der Kunden hat sich gegenüber dem Vorjahr verschlechtert. An 37 Kunden musste eine erste und an 5 Kunden eine zweite Mahnung gesendet werden. Zum Schluss möchte ich Ihnen, meine Damen und Herren, den herzlichen Dank für die Teilnahme an der GV und Ihre Kundentreue aussprechen. Herzlichen Dank gebührt meiner Kollegin und meinen Kollegen vom Vorstand, sowie den beiden Revisoren für ihre unermüdliche und hervorragende Arbeit.

Seon, im Januar 2019

Yetnet Kabelnetz Seon



Hanspeter Meili, Präsident