

Ratschlag

betreffend

Rahmenkredit für den Ausbau des IWB Telehouses

vom 20. April 2004 / 040589 / BD

Den Mitgliedern des Grossen Rates des Kantons Basel-Stadt zugestellt am
23. April 2004

1 Inhaltsverzeichnis

1	Inhaltsverzeichnis.....	2
2	Begehren	3
3	Zusammenfassung	3
4	Rechenschaftsbericht Telehouse Etappe 1	5
	4.1 Ausgangslage	5
	4.2 Das Produkt IWB Telehouse.....	5
	4.3 Kunden, welche den IWB vertrauen.....	6
	4.4 Wieso entschieden sich unsere Kunden für das IWB-Telehouse? ..	6
	4.5 Wirtschaftlichkeit Telehouse Etappe 1	7
5	Ausbau Telehouse Etappe 2	7
	5.1 Begründung der Notwendigkeit des Ausbaus	7
	5.2 Der Markt für Telehouse-Leistungen	8
	5.3 Ausbaukonzept und Investitionen Etappe 2	9
	5.4 Betriebskosten und Personalaufbau	10
	5.5 Wirtschaftlichkeit Telehouse Etappe 2	11
	5.6 Risiken Etappe 2.....	11
	5.7 Kriterien für weitere Ausbautetappen.....	13
	5.8 Beeinflussung IWB Gewinnablieferung.....	13
6	Fazit.....	13
7	Schlussbemerkung und Antrag.....	14

2 Begehren

Wir gestatten uns, dem Grossen Rat einen Rahmenkredit im Umfang von CHF 6'500'000.—

für den Ausbau der Etappe 2 des IWB Telehouses zu beantragen.

Der Kredit erlaubt den IWB, bedarfsbezogen für die Jahre 2004 – 2007 die notwendigen Investitionen zu tätigen. Die IWB Gewinnabgabe wird von diesem Kredit nicht beeinflusst. Die Investitionen für das Jahr 2004 sind im Budget bereits vorgesehen.

3 Zusammenfassung

Der Grosse Rat bewilligte mit dem Beschluss Nr. 01/43/37G vom 25.10.2001 den IWB einen Kredit über CHF 1'450'000 für den Aufbau des IWB Telehouse. Im Juni 2002 wurde das Telehouse im IWB Areal Margarethen eröffnet und dem Betrieb übergeben.

Im Telehouse werden einerseits Betriebsräume an Telekom-Anbieter und Firmen auf „neutralem Boden“ in unmittelbarer Nähe zueinander vermietet. Andererseits bietet das Telehouse einen zentralen Meet-Me Raum als Koppelfeld für Daten an. Der Ausbau der angebotenen Betriebsräume ist auf die speziellen Bedürfnisse für den Betrieb von Telekom - und IT-Ausrüstung ausgerichtet. Im Meet-Me Raum wird der Zugang auf die lokalen, nationalen und internationalen Datennetze gewährleistet. Übertragungskapazitäten können hier über das Koppelfeld innerhalb des selben Raumes flexibel untereinander ausgetauscht werden. Alle Kunden profitieren durch ihre Platzierung im Telehouse von einer grossen Flexibilität und Unabhängigkeit bei der Wahl ihrer Partner.

Seit der Eröffnung konnten nahezu 20 Kunden für das Telehouse gewonnen werden, darunter fallen alle derzeit in Basel aktiven Telekom-Anbieter und bereits heute kann ab dem Meet-Me Raum auf die Datennetze praktisch aller in der Schweiz tätigen Telekom-Anbieter zugegriffen werden. Die Nachfrage für Räumlichkeiten im Telehouse war so gross, dass der in der ersten Etappe realisierte Ausbau bereits an die Kapazitätsgrenzen stösst. Die wirtschaftlichen Zielsetzungen der ersten Etappe sind erfüllt und durch langfristige Verträge auf Jahre gesichert. Ebenfalls konnte sich das Telehouse im Markt als der neutrale Handelsplatz für den Datenaustausch etablieren.

Die Nachfrage für Räumlichkeiten im Telehouse hält weiter an. Nachdem in der Vergangenheit vor allem Telekom-Anbieter starkes Interesse gezeigt haben, werden vermehrt lokale Unternehmen auf die Vorzüge des IWB Telehouse aufmerksam. Verschiedene und vermehrt auftretende Anfragen von lokalen Firmen nach Räumen für ausgelagerte Rechenzentren zeigen hier klar den künftigen Trend. Ein weiterer Ausbau ist notwendig.

Der hier beantragte Rahmenkredit für die zweite Ausbauetappe Telehouse ermöglicht den IWB,

- weitere freistehende Räume im bestehenden Telehouse - Gebäudekomplex für Telehouse-Leistungen bereitzustellen,
- flexibel auf die Marktbedürfnisse einzugehen und weitere Ausbauten bedarfsorientiert vorzunehmen,
- die mit Marketingaktivitäten erzeugte Erwartungshaltung für Telehouse Räumlichkeiten erfüllen zu können.

Bereits heute profitiert der Wirtschaftsstandort Basel davon, dass mehrere Basler Unternehmen ihre Rechenzentren ins Telehouse verlegt haben und im Kantonsgebiet Basel-Stadt geblieben sind. Die Alternative dazu wäre jeweils die Auslagerung in angrenzende Kantone gewesen. Nebst dem Erhalt von lokalen Arbeitsplätzen wurde dadurch auch die Attraktivität des Wirtschaftsstandort Basel gestärkt.

Die für die zweite Ausbautetappe des IWB Telehouse getätigten Investitionen können aus IWB eigenen Mitteln finanziert werden und refinanzieren sich aus neuen Erträgen innert 8 Jahren bei einem internen Ertragssatz von > 14% vollständig. Das Investitionsbudget des Kantons sowie die IWB Gewinnabgabe sind von dieser Investition nicht betroffen.

Dieser Ratschlag beantragt die Bewilligung eines Rahmenkredites für folgende Investitionen:

Basisinvestitionen , welche als Vorbereitung für neue Kunden getätigt werden müssen	CHF 2'100'000.-
Bedarfsabhängige Investitionen , werden bei Erreichen der Kapazitätsgrenzen für weitere Neukunden getätigt	CHF 1'700'000.-
Kundenprojektspezifische Investitionen ; werden entsprechend den gewonnen Kundenprojekten getätigt	CHF 2'700'000.-
Total	CHF 6'500'000.-

Lediglich der Anteil Basisinvestitionen (CHF 2'100'000.-) des gesamten Rahmenkredites ist einem kalkulierbaren Risiko unterworfen, da die Refinanzierung dieses Investitionsteils bei der Ausführung noch nicht vollständig durch Kundenverträge gesichert sein wird. Die restlichen Investitionen werden erst getätigt, wenn der Bedarf durch vorliegende Kundenverträge gegeben und dadurch die Refinanzierung gesichert ist. Das Vorgehen mit einem Rahmenkredit kommt bereits heute bei den Rahmenkrediten für die Energiedienstleistungsprodukte Powerbox und Heatbox zur Anwendung. Dieses Vorgehen mit einem Rahmenkredit muss gewählt werden, da aus Gründen der relativ langen Laufzeit eines Ratschlages unmöglich für jeden Kunden ein Ratschlag durchlaufen werden kann.

4 Rechenschaftsbericht Telehouse Etappe 1

4.1 Ausgangslage

Mit dem Beschluss Nr. 01/43/37G vom 25.10.2001 bewilligte der Grosse Rat einen Kredit über CHF 1'450'000 für den Aufbau des IWB Telehouse. Die IWB wurden damit ermächtigt, die erste Etappe des Telehouse aufzubauen und dessen Leistungen zu vermarkten.

4.2 Das Produkt IWB Telehouse

4.2.1 Was ist ein Telehouse

Das Telehouse ist ein Gebäude, welches auf die speziellen Bedürfnisse für den Betrieb von IT- und Telekom -Ausrüstung ausgelegt ist. Das Telehouse bietet betriebsbereite Räume für IT- und Telekom-Ausrüstung und exzellente Anschlussmöglichkeiten an die internationalen, nationalen und lokalen Datennetze. Die Räume sind so ausgebaut, dass eine äusserst zuverlässige Betriebsumgebung gewährleistet ist. Die Stromversorgung ist in allen Räumen für einen unterbruchsfreien Betrieb ausgelegt und die einzelnen Räume sind mit einer Brandüberwachungs- und Brandlöschanlage ausgerüstet. Die Raum-Temperatur wird konstant gehalten. Der Zutritt wird überprüft und sämtlichen Alarme werden rund um die Uhr von der IWB Netzleitstelle überwacht.

4.2.2 Die Telehouse-Leistungen

Im Telehouse können Kunden auf „neutralem Boden“ und in unmittelbarer Nähe zueinander Betriebsräume mieten und sie haben direkten Zugriff auf den Meet-Me Raum, welcher als zentrales Koppelfeld für Daten dient. Der Ausbau der angebotenen Betriebsräume ist auf die speziellen Bedürfnisse für den Betrieb von Telekom - und IT-Ausrüstung ausgerichtet. Im Meet-Me Raum wird der Zugang auf die lokalen, nationalen und internationalen Datennetze gewährleistet. Übertragungskapazitäten können hier über das Koppelfeld innerhalb des selben Raumes flexibel untereinander ausgetauscht werden. Alle Kunden profitieren durch ihre Platzierung im Telehouse von einer grossen Flexibilität und Unabhängigkeit bei der Wahl ihrer Partner.

4.2.3 Die Telehouse-Kunden

Als Kunden werden einerseits nationale und internationale Telekom-Anbieter und andererseits lokale Unternehmen angesprochen. Die Erfahrungen der ersten Etappe zeigen, dass die Telekom-Anbieter im Telehouse ihre lokale technische Ausrüstung für ihre Leistungserbringung gegenüber ihren Endkunden platzieren und dass diese die lokale Nähe anderer Telekom-Anbieter für den Datenaustausch suchen. Ebenfalls zeigt sich, dass andererseits die lokalen Unternehmen das Telehouse als betriebssicheren Standort für den Betrieb ihrer Rechenzentren einsetzen.

4.2.4 Der Telehouse-Betrieb

Im Juni 2002 wurde das Telehouse eröffnet und gleichzeitig wurden die ersten Kundenablagen in Betrieb genommen. Seither steht das Telehouse unterbruchsfrei und störungsfrei im Einsatz

4.3 Kunden, welche den IWB vertrauen

Seit der Eröffnung des Telehouse im Juni 2002 konnten nahezu 20 Verträge über Telehouse-Leistungen abgeschlossen werden. Die Telehouse Kunden verteilen sich heute über internationale und nationale Telekomunternehmen bis hin zu lokalen Basler-Unternehmen. Die nachfolgende Liste zeigt die breite Kundenabdeckung:

Internationale Telekom-Anbieter:



Nationale Telekom-Anbieter:



Basler Unternehmen:



4.4 Wieso entschieden sich unsere Kunden für das IWB-Telehouse?

Kundenzufriedenheitsumfragen haben ergeben, dass sich die Kunden im IWB Telehouse aus folgenden Gründen für das IWB Telehouse entschieden haben:

- Professionalität des Angebotes
- Neutralität der IWB, freie Wahl der Servicepartner im Telehouse für weitere Dienste
- Sich möglichst nahe am Marktplatz für Datenaustausch platzieren
- IWB sind ein stabiler und nachhaltiger Partner für die versprochenen Leistungen
- Marktkonformes Preis/Leistungs - Verhältnis
- Sicherheit durch Zutrittschutz und zuverlässige, unterbrechungsfreie Stromversorgung und Klimatisierung

4.5 Wirtschaftlichkeit Telehouse Etappe 1

4.5.1 Verkaufte Leistung

Per Ende Ende März bestehen mit 18 Kunden langjährige Verträge über Räume im Telehouse. Diese Verträge erstrecken sich über folgenden Raumbedarf:
individuelle Kundenräume mit einer Fläche von total 400m²
35 Datenschränke

4.5.2 Wirtschaftlichkeit und Investitionskennzahlen

Per 31.3.04 ist mit den bestehenden Telehouse-Verträgen ein jährlicher Umsatz von CHF 980'311 Fr über mehrere Jahre gesichert.

Aufgrund dieses Umsatzes und unter Berücksichtigung der Investitionen sowie der Kapital- und Betriebskosten ergeben sich folgende Finanzkennzahlen:

- Interner Ertragssatz (IRR) 10.5%
- Payback-Zeit 7 Jahre

Die Vorgaben aus dem Ratschlag werden somit eingehalten.

Aufgrund des heutigen Ausbaus stehen noch Kapazitäten für weitere ca. 15 Datenschränke zur Verfügung. Voraussichtlich können im 2004 bereits weitere 4 Datenschränke vermietet werden. Diese Datenschränke können mit der bestehenden Infrastruktur und der bestehenden Betriebsorganisation ohne wesentliche Zusatzkosten betrieben werden. Jeder zusätzlich vermietete Datenschrank erhöht den oben ausgewiesenen Ertragssatz und vermindert entsprechend die Payback-Zeit.

5 Ausbau Telehouse Etappe 2

5.1 Begründung der Notwendigkeit des Ausbaus

Die Investitionen der ersten Etappe Telehouse wurden bewusst und aus Risikogründen auf ein Minimum beschränkt. Wie die Resultate der ersten Etappe zeigen, konnte sich das IWB Telehouse einen stabilen Platz im Telekom- und IT-Markt in Basel schaffen. Entsprechend der Kundenentwicklung sowie der Entwicklung der Finanzzahlen wurden sowohl die Markterwartungen wie auch die wirtschaftlichen Ziele der ersten Etappe bisher erreicht. Mit dem heutigen Ausbau- und Kundenstand erreichen aber vor allem die Kälteerzeugung und die Stromversorgung ihre Kapazitätsgrenzen. Aufgrund dieser Situation können aktuell ausser einzelnen Datenschränken keine weiteren individuellen Kundenräume vermietet werden.

Nachdem bisher vor allem die Telekom-Anbieter ein starkes Interesse am Telehouse gezeigt haben, wurden bereits auch verschiedene Basler Unternehmen auf die Vorteile des Telehouse als Datacenter aufmerksam (siehe auch Kapitel 5.2). Der IWB liegen bereits verschiedene Anfragen weiterer potentieller Kunden vor. Die Branche verlässt sich bereits darauf, dass im IWB Telehouse die wachsenden Bedürfnisse für Rechenzenter-Räume gedeckt werden können.

Bereits im Ausgabenbericht zur ersten Etappe Telehouse wurde darauf hingewiesen, dass bei einem entsprechenden Erfolg und einer anhaltenden Nachfrage ein weiterer Ausbau des Telehouses beantragt wird. In dem vorliegenden Antrag für die zweite Etappe soll einerseits die generelle Infrastruktur im Bereich Kälteerzeugung und Stromversorgung erweitert werden und andererseits der individuelle und kundenspezifische Raumbau ermöglicht werden. Mit der Bewilligung dieses Kredites wird die IWB befähigt, das im Markt erfolgreich eingeführte Produkt Telehouse kontinuierlich weiter zu entwickeln.

5.2 Der Markt für Telehouse-Leistungen

5.2.1 Markttrends

Wegen der wachsenden Unsicherheit, welche durch die Komplexität der IT Umgebung, Datenschutzproblematik, wiederholten Viren- und Hackerattacken, Wirtschaftsspionage und nicht zuletzt den klimatischen Veränderungen hervorgerufen wurden, besteht ein steigender Bedarf an IT-Security (IT-Security umfasst unter anderem eine sichere Betriebsumgebung, das Verteilen der Rechencenter auf verschiedene Standorte oder das Erstellen von Backup-Rechencenter). Gleichzeitig besteht bei einem grossen Teil der Firmen Investitionsbedarf, weil sie wegen anhaltender Konjunkturlaute ihre Infrastruktur in den letzten Jahren nur sehr verhalten erneuert und angepasst haben. Um Kosten zu sparen, werden Firmen mittelfristig auf externe Dienstleistungen zurückgreifen. Solche externe Dienstleistungen sind: Datenspeicherung und Datenkopien, Unterbringung des Rechenzentrums in eine dafür passende Umgebung, Aufbau eines geografisch getrennten zweiten Rechenzentrums. Der infrastrukturelle Teil dieser Dienstleistung wird im Telehouse angeboten. Durch die idealen Anschlussmöglichkeiten ans lokale Breitbandnetz wird die Auslagerung der Datenhaltung ins Telehouse und die Vernetzung von unterschiedlichen geografischen Datenstandorten zusätzlich erleichtert.

5.2.2 Marktpotential

Die potentiellen Telehouse-Kunden lassen sich in zwei Segmente unterteilen:

- Telekom-Anbieter (Anbieter von internationalen Verbindungen, Internet oder Speicher Dienstleistungen, etc.)
- Firmen in der Region Basel

	Anzahl potentieller Kunden	Heute bereits im Telehouse	Angestrebte Kunden bis 2007
Telekom-Anbieter	ca. 60	15 (25%)	18 (30%)
Firmen in Basel	ca. 220	3 (1%)	21 (9%)

Die Marktanalyse zeigt, dass ca. 60 Telekom-Anbieter in der Region Basel tätig sind und ca. 220 Firmen in der Region Basel mittelfristig erweiterten Bedarf an der ganzen oder teilweisen Auslagerung ihres Rechenzentrums haben. All diese Firmen sind potentielle Kunden für das Telehouse. Die IWB haben bereits heute mit 15 Telekom-Anbietern und drei Firmen in Basel Verträge für das Telehouse. Die Etappe 2 ist so ausgelegt, dass weitere 3 Telekom-Anbieter und 18 Firmen aus der Region Basel in den kommenden fünf Jahren aufgenommen werden können.

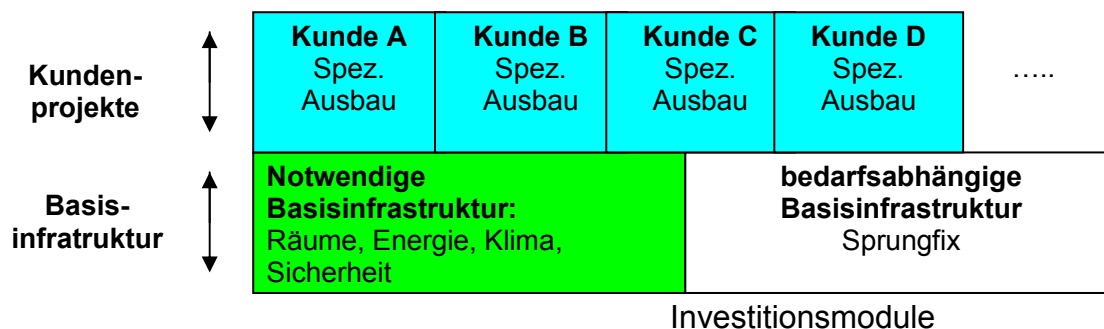
5.3 Ausbaukonzept und Investitionen Etappe 2

5.3.1 Aufgliederung der Kosten

Die notwendigen Investitionen lassen sich in drei Gruppen aufgliedern:

- notwendige Basisinfrastruktur,
- bedarfsabhängige Basisinfrastruktur und
- Kundenprojekte.

Ausser den notwendigen Basisinvestitionen werden alle Investitionen erst getätigt, wenn die Nachfrage am Markt klar gegeben ist bzw. wenn eine Bestellung vorhanden ist. Damit werden die Investitions-Risiken so klein wie möglich gehalten.



Notwendige Basisinfrastruktur: Grundinvestitionen, welche die Basis bilden, auf welcher aufgebaut werden kann. Dazu gehören: Kälteverteilung, generelle Sicherheitssysteme, Bauarbeiten, Rückbau/Umbau von Risikoelementen.

Bedarfsabhängige Basisinfrastruktur: Sprungfixe Investitionen, welche zur Aufrechterhaltung der Leistungen anfallen, sobald die Basisinfrastruktur an die Kapazitätsgrenzen gelangt. Zu den bedarfsorientierten Investitionen gehören: Notstromaggregate, Kühlsysteme, kleinere Bauarbeiten.

Kundenprojekte: Kundenspezifische Investitionen fallen an, sobald eine Bestellung vorliegt. Dazu gehört der ganze Ausbau des kundenspezifischen Raumes.

5.3.2 Investitionen

Der beantragte Rahmenkredit setzt sich gemäss folgender Aufstellung zusammen:

Notwendige Basisinfrastruktur:

- Aufbau der definitiven Kälteverteilung
- Planung, Administration
- Elektrischer Ausbau inkl. Notstromanlage
- Security

Total **CHF 2'100'000.-**

Bedarfsabhängige Basisinfrastruktur:

- Bauarbeiten
- Erweiterung elektrischer Verteilung
- Kühlung: Weitere Kältemaschinen

Total **CHF 1'700'000.-**

Kundenprojekte:

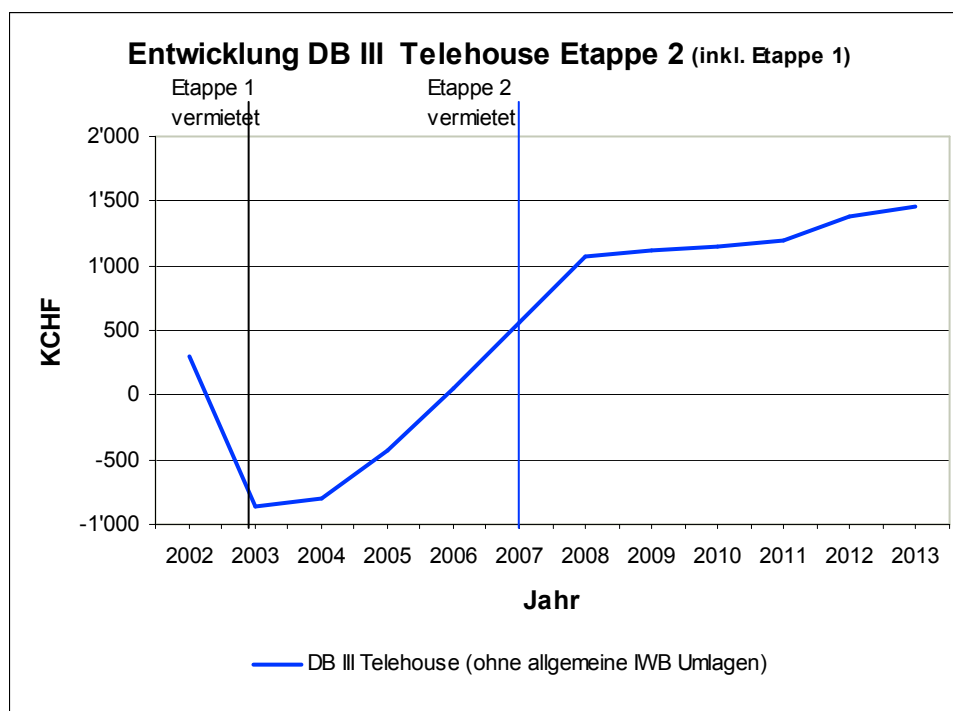
- 7 Kundenräume, à je ca. 390'000CHF. Total: **CHF 2'700'000.-**

5.4 Betriebskosten und Personalaufbau

Pro Jahr fallen im Telehouse für den technischen Betrieb sowie für Marketing und Verkauf interne und externe Kosten zwischen CHF 900'000.- (nur die notwendige Basisinfrastruktur ist ausgebaut) und CHF 1'200'000.- (vollständiger Ausbau der Etappe 2) an. Das bestehende Personal für den Betrieb des Telehouses kann ohne weiteren Personalaufbau auch den Betrieb der Etappe 2 gewährleisten. Sämtliche Kosten sind in der Berechnung der Wirtschaftlichkeit des Telehouses berücksichtigt.

5.5 Wirtschaftlichkeit Telehouse Etappe 2

Für die Berechnung der Wirtschaftlichkeit gehen wir von einem stabilen Akquisitionserfolg, wie er in den letzten Jahren erreicht wurde, aus. Die folgende Kurve zeigt die prognostizierte Wirtschaftlichkeit auf Basis Deckungsbeitrag III des Telehouse:



Bei gleich bleibendem Wachstum reicht der beantragte Kredit für den Ausbau bis 2007.

Die Investitionskennzahlen im Ausblick bei gleich bleibendem Erfolg:

Kennwert	Ziel-Wert aus Kreditbegehren
Interner Ertragssatz (IRR)	14%
Payback-Zeit	8 Jahre

Die obigen Angaben basieren auf einer ausführlichen Wirtschaftlichkeitsrechnung. Diese liegt dem Finanzdepartement vor.

5.6 Risiken Etappe 2

5.6.1 Risikofaktoren

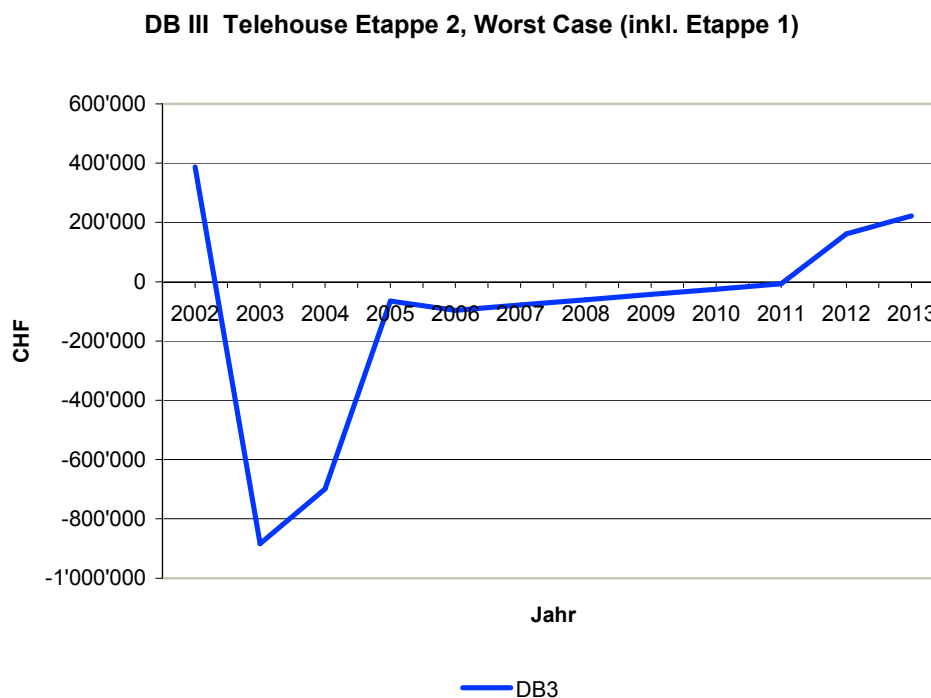
Folgende vier Faktoren stellen die wesentlichsten Risiken für das Telehouse dar. Je nach Entwicklung dieser Risiken wird der Erfolg des Telehouse beschleunigt oder verzögert:

- sehr starker Konjunktur-Rückgang: Verzögerung der Investitionen
- Schliessung vieler Firmen im Raum Basel: Kleineres Marktpotential und Verzögerung der Investitionen
- rückgängiger Bedarf an IT-Sicherheit: Verzögerung der Investitionen
- starke Integration von IT Equipment durch grosse technologische Entwicklungsschritte: Geringerer Flächenbedarf

5.6.2 Worst Case Szenario

Das folgende worst case Szenario beruht auf der Annahme, dass die notwendige Basisinfrastruktur investiert wird, aber keine neuen Kunden gefunden werden können. Entsprechend fallen weder Investitionen auf Grund von Kundenprojekten noch Investitionen in bedarfsabhängige Basisinfrastruktur an. Die prognostizierte Wirtschaftlichkeit zeigt, dass das Projekt langfristig nicht attraktiv ist, dass aber die getätigten Investitionen durch die bereits bestehenden Kunden langfristig beinahe gedeckt werden.

Die folgende Kurve zeigt die prognostizierte Wirtschaftlichkeit auf Basis Deckungsbeitrag III des Telehouse beim Eintreten des worst case Szenarios:



Die Eintretenswahrscheinlichkeit dieses Szenarios ist kleiner als 5%. Diese Aussage beruht auf der Tatsache,

- dass zum jetzigen Zeitpunkt 6 Offerten mit einem durchschnittlichen Umsatz von ca. CHF 60'000.- pro Jahr offen sind,
- dass bereits mit weiteren Grosskunden Verhandlungen am Laufen sind und
- dass die IWB seit Anfang 2003 einen dedizierten Telekom Verkauf haben und seither die Nachfrage wesentlich gestiegen ist.

5.7 Kriterien für weitere Ausbautappen

Um Kunden für das Telehouse zu gewinnen, wurden entsprechende Marketing- und Vertriebsmassnahmen eingeleitet. Damit bei einer anhaltenden Nachfrage die nahtlose Lieferung gewährleistet werden kann, müssen rechtzeitig die Mittel für weitere Ausbautappen bereitgestellt werden.

Die IWB werden daher rechtzeitig den Antrag für die Etappe 3 des IWB Telehouse stellen, falls

- der vorliegende Business Plan eingehalten werden kann,
- der Markterfolg (gesicherter Umsatz, Kundenzahl) gegeben ist und
- das Potential im Markt (Anfragen, abgegebene Offerten) weiterhin besteht.

5.8 Beeinflussung IWB Gewinnablieferung

Die IWB Gewinnabgabe beträgt 5% des Umsatzes aus dem Energie- und Wasserverkauf. Der Unternehmenserfolg der IWB kann grösser oder kleiner als die Gewinnablieferung sein. Falls der Unternehmenserfolg kleiner ist, deckt die Schwankungsreserve die Gewinnablieferung. Falls die Schwankungsreserve nicht ausreicht, müsste die Gewinnablieferung reduziert werden.

Die notwendigen Investitionen für den Ausbau des Telehouses werden vollständig aus eigenen Mitteln finanziert. Das Investitionsbudget des Kantons wird nicht beeinflusst. Ausgeführte Investitionen werden als Anlagen in der Bilanz geführt und erscheinen nur als Abschreibungen in der IWB Erfolgsrechnung. Die Abschreibungen sind in der Wirtschaftlichkeitsrechnung berücksichtigt.

Aus der Wirtschaftlichkeitsrechnung (siehe Grafik, Kap. 5.5) wird ersichtlich, dass erst ab dem Jahre 2006 alle durch das Telehouse hervorgerufenen Kosten durch deren Umsatz gedeckt werden. Die vorgängigen Betriebsverluste werden durch das IWB Stammgeschäft gedeckt oder falls kein genügender Überschuss erwirtschaftet wird, kann dieser durch die Schwankungsreserve aufgefangen werden. Die IWB Gewinnabgabe wird deshalb nicht beeinflusst.

6 Fazit

Die IWB sollen das Telehouse weiterentwickeln

- weil die erste Etappe Telehouse erfolgreich umgesetzt wurde,
- weil sich die IWB als zuverlässiger Betreiber des Telehouse im Markt bewährt und einen Leistungsausweis erarbeitet haben,
- weil die Nachfrage nach den Telehouse-Leistungen erwiesen und weiterhin vorhanden ist,
- weil eine Verzinsung des investierten Kapitals von über 10% erreicht werden kann,
- weil die IWB als neutraler Anbieter von Infrastrukturleistungen glaubwürdig sind.

Das Telehouse ist ein Gewinn für Basel

- weil in Basel kein anderer neutraler Anbieter mit einem Telehouse-Angebot vorhanden ist,
- weil die Basler Wirtschaft von einem weiteren attraktiven Angebot profitieren kann und dadurch der Wirtschaftsstandort Basel und die Wettbewerbsfähigkeit unseres Kantons gestärkt wird,
- weil attraktive, zukunftssträchtige Arbeitsplätze in Basel gesichert werden,
- weil eine moderne und leistungsfähige Infrastruktur zu Basel gehört.

Das Telehouse stärkt die IWB

- weil es die prognostizierten Ertragseinbussen im Energiegeschäft zum Teil kompensiert,
- weil es einen wesentlichen Beitrag für die Verlängerung der Wertschöpfungskette im Energiedienstleistungsbereich leistet,
- weil es die Kundenbindung der IWB Grosskunden und der KMU's intensiviert.

7 Schlussbemerkung und Antrag

Das Finanzdepartement hat den vorliegenden Ratschlag unter den Gesichtspunkten von § 55 des Gesetzes über den kantonalen Finanzhaushalt überprüft und gutgeheissen.

Die IWB-Werkkommission hat von dieser Vorlage in der Sitzung vom 26. November 2003 zustimmend Kenntnis genommen.

Gestützt auf die vorstehenden Ausführungen empfehlen wir dem Grossen Rat die Annahme des nachfolgenden Beschlusssentwurfes.

Im Namen des Regierungsrates des Kantons Basel-Stadt

Der Präsident

Der Staatsschreiber

Jörg Schild

Dr. Robert Heuss

Grossratsbeschluss

betreffend

Rahmenkredit für den Ausbau des IWB Telehouses

(vom)

Der Grosse Rat des Kantons Basel-Stadt, auf Antrag des Regierungsrates, bewilligt

://: einen Rahmenkredit im Umfang von CHF 6'500'000.-- über die Jahre
2004 – 2007 für den Ausbau des IWB Telehouses

Der Rahmenkredit wird bedarfsbezogen beansprucht. Die jährlichen Investitionsraten werden im Budget der IWB freigestellt. Die im Jahr 2004 erforderlichen Investitionen sind im Budget 2004 der IWB enthalten. Alle Investitionen werden vollständig aus IWB-eigenen Mitteln finanziert und gehen zu Lasten des IWB Investitionsbudgets. Das Investitionsbudget des Kantons wird nicht beeinflusst.

Dieser Beschluss ist zu publizieren. Er unterliegt dem fakultativen Referendum.