

# Der Regionalsender und sein Ansprechpartner für alles

Telebasel, der Regionalsender für die Nordwestschweiz, ist im letzten Jahr sprunghaft gewachsen. Dank einem stattlichen Zufluss von Gebührengeldern kann der Sender sein Informationsangebot massiv ausbauen. Die Geschäftsleitung erwartet vom Netzbetreiber maximale Flexibilität und Verfügbarkeit.

Das TV-Angebot ist überwältigend und wird immer grösser. Während sich die Konsumenten zu Hause über die wachsende Vielfalt freuen dürfen, wird der Wettbewerb der Sender um die Gunst des Publikums immer härter. Man könnte meinen, dass die kleinen regionalen Privatsender in diesem Wettkampf als Erste unter die Räder kommen. Fakt ist: Die Bedeutung von Regionalsendern wird gemeinhin unterschätzt. Private Regionalsender brillieren nicht nur mit intimen Kenntnissen der unmittelbaren Nachbarschaft, sondern haben mitunter auch Einfluss auf die Weltpolitik.

## Prodi-Sieg dank Telebasel?

Ein Paradebeispiel für die erstaunlich weit reichende Wirkung eines Regionalsenders liest man auf der Website der Stiftung Kabelnetz Basel. Sie ist Eigentümerin und Konzessionsinhaberin des Regionalsenders Telebasel. Zum Jahr 2006 ist in der Rubrik «Geschichte» Folgendes zu erfahren: «Der italienische Staatspräsident und Medienunternehmer Silvio Berlusconi verdankt seine Abwahl höchstwahrscheinlich einer TV-Sendung von Telebasel. Nachdem Telebasel und TeleM1 als einzige elektronische Medien durch eine Spezialsendung von 18 Minuten die italienischen Staatsbürger 52 Mal zur Teilnahme an den italienischen Parlamentswahlen aufgerufen haben, kann im Sendegebiet eine Stimmbeteiligung von 83% verzeich-

net werden. Der regionale Repräsentant der Partei von Romano Prodi erhielt rund 46 000 Stimmen. Silvio Berlusconi fehlten gemäss der italienischen Presse insgesamt nur gerade 23 000 Stimmen.»

Wie wir heute wissen, war die Wirkung des Aufrufs der beiden Regionalsender dann doch nicht sehr nachhaltig – Prodi musste 2008 den Posten bereits wieder räumen. Gegen die geballte Medienmacht eines Silvio Berlusconi ist wohl auch in Basel kein Kraut gewachsen.

Umgekehrt spielt Telebasel eine wichtige Rolle bei der Meinungsbildung im Ausland. Seit 2001 können Auslandbaslerinnen und Auslandbasler das TV-Programm im Internet verfolgen und sich von Australien oder Kanada aus kompetent in die helvetische Politik einbringen.



Seit 2007 befindet sich das Sendezentrum von Telebasel an der Steinenschanze 2 in Basel. Daneben hat der Sender ein Regionalstudio in Liestal.

## Telebasel

Nach dem Projekt Teleregio von 1989 reichte die Stiftung Kabelnetz Basel 1990 ein Konzessionsgesuch für den Stadtkanal Basel ein. Das Gesuch wurde 1991 bewilligt, und zwei Jahre später ging der Stadtkanal mit dem Nachrichtenmagazin «7vor7» auf Sendung. «7vor7» war das erste tägliche Nachrichtenmagazin auf einem Schweizer Regionalsender. Personalbestand damals: 14,7 Stellen. Mit der Ausweitung des Sendegebiets auf die ganze Nordwestschweiz erfolgte 1997 der Namenswechsel zu Telebasel. 2004 richtete der Sender ein Regionalstudio in Liestal ein. Im Herbst 2007 zügelte Telebasel von der Basler Atrasse in ein grösseres Studiogebäude an der Steinenschanze.

«7vor7» gibt es noch heute. Die Newssendung ist das Flaggschiff von Telebasel.

Die Reichweite des Senders beträgt rund 120 000 Personen täglich (Universum: 277 000 Haushalte im Wirtschaftsgebiet 31). Seit 2006 hat Telebasel prozentual die drittgrösste tägliche Tagesreichweite sowie den drittgrössten Marktanteil aller Schweizer Regionalfernsehsender.

**Infos:** [www.telebasel.ch](http://www.telebasel.ch)



### Von cablecom bezogene Leistungen

<b>Services</b>	<b>connect Internet, connect IP-PBX, Channel Transport</b>
<b>Standorte</b>	2
<b>Access</b>	Fiber, SDSL (Backup)
<b>Bandbreiten</b>	<b>connect Internet:</b> 10 Mbit/s (burstable) <b>connect IP-PBX:</b> 2 Mbit/s
<b>Infos</b>	<b>Gilbert Erne</b> , Regional Sales Manager, Tel. 043 343 66 83, <a href="mailto:gilbert.erne@cablecom.ch">gilbert.erne@cablecom.ch</a>

So gesehen kann die globale Bedeutung eines Regionalsenders heutzutage gar nicht hoch genug geschätzt werden.

### Unabhängig und eigenständig

In der Schweizer Medienlandschaft ist Telebasel in gewisser Weise ein Exot. Als einziger privater Regionalsender gehört Telebasel keinem Verlag, sondern einer politisch und wirtschaftlich unabhängigen Stiftung, die 1988 mit dem Zweck gegründet wurde, «die elektronische Kommunikation und Information in der Region Nordwestschweiz im Sinne des Service public und im Rahmen des Bundesrechts zu fördern, zu entwickeln und sicherzustellen». Die Stiftung hat im Wirtschaftsgebiet 31 eine starke Präsenz: Sie ist nicht nur Eigentümerin der Kabelnetze Basel, Allschwil und Schönenbuch und Betreiberin des Regionalsenders, sondern entscheidet auch über das Programmangebot im Kabelnetz. 1998 kaufte cablecom im Zuge der Liberalisierung die lokale Firma Balcab AG, die das Basler Kabelnetz gebaut und für die Stiftung bewirtschaftet hatte. Seitdem ist cablecom mit der Bewirtschaftung der Infrastruktur betraut. Vom Ertrag aus der Nutzung des Kabelnetzes liefert cablecom bis 2028 jährlich einen bestimmten Betrag an die Stiftung ab, der gemäss Statuten grundsätzlich zur Finanzierung von Telebasel verwendet wird. Am 1. Januar 2028 geht das Netz in das Eigentum von cablecom über.

Die Zusammenarbeit zwischen Telebasel und cablecom hat sich bis heute mehrfach bewährt. Cablecom spielt nicht nur die Schlüsselrolle im Produktionsnetz und Distributionsnetz des Regionalsenders, sondern mittlerweile auch im lokalen Datennetz.

### «Mit uns hat es ein Carrier nicht leicht!»

Der Mann, der am meisten über die Synergieeffekte der Technologiepartnerschaft zwischen Telebasel und cablecom erzählen kann, ist Pascal Jacot, Leiter Technik und Produktion und Mitglied der Geschäftsleitung. Der gelernte Radio- und



Pascal Jacot ist seit 1997 bei Telebasel und leitet heute die Technik und die Produktion. Er ist Mitglied der Geschäftsleitung.

Fernsehelektriker ist seit 1997 für Telebasel tätig. BUSINESS FACTS hat sich mit ihm in einem der drei Studios im Sendezentrum an der Steinenschanze 2 unterhalten.

### Herr Jacot, welchen elementaren Herausforderungen sind private TV-Stationen im heutigen Mediengeschäft ausgesetzt?

Die Fernsehzuschauer haben an uns dieselben Ansprüche wie an die grossen Sender im In- und Ausland. Wir arbeiten allerdings mit einem Bruchteil des Budgets. Das darf sich aber nicht durch Abstriche am Programm oder an der Technik bemerkbar machen.

Zudem wird mit der Digitalisierung die Auswahl an Programmen immer grösser. Wir müssen in diesem Umfeld einen Mehrwert generieren. Telebasel fokussiert sich deshalb konsequent auf Themen mit regionalem Bezug. Wir verzichten weitgehend auf angelieferte Filme, Beiträge und Werbesendungen, die nicht aus dem Sendegebiet stammen.

**Der Sender ist schuldenfrei und schreibt schwarze Zahlen. Letztes Jahr hat Telebasel vom Bakom eine mit 2,5 Millionen Franken dotierte Sendekonzession erhalten, was einer Steigerung des Jah-**

### resbudgets um 50 Prozent entspricht. Eine komfortable Situation.

In der Tat. Wir haben das Programm, den Mitarbeiterbestand und den Umsatz kontinuierlich aus eigener Kraft ausgebaut. 2007 haben wir 65 Mitarbeitende beschäftigt, heute sind es 92, Ende Jahr werden es voraussichtlich 100 sein. Die neue Konzession hat uns ein rasches Wachstum ermöglicht. Das gebührenfinanzierte Wachstum kommt vollumfänglich unserem Publikum zugute. Jetzt bekommen die Zuschauer täglich von 18 bis 20 Uhr ein aktuelles Programm. Bisher waren

«Das gebührenfinanzierte Wachstum kommt vollumfänglich unserem Publikum zugute.»

es 45 Minuten. Für die tägliche Berichterstattung sind drei Kamerateams und vier bis fünf Videojournalisten unterwegs. Das Newsmagazin «7vor7» wird von über 100 000 Zuschauern gesehen. Bei besonderen Anlässen verdoppelt sich die Einschaltquote. Das öffentliche Interesse an unserem Programm rechtfertigt den Einsatz der Mittel aus dem Gebührentopf.

**Sie haben sich bei Telebasel vor allem mit der Infrastruktur und der Technik**

### **befasst. Was hat sich in den letzten 12 Jahren verändert?**

Ein grosser Entwicklungsschritt fand im Jahr 2005 statt. Damals haben wir von analoger Technik komplett auf digitale umgestellt. Die IT wird immer wichtiger, nicht nur in der Redaktion, sondern auch in der Produktion und in der Übertra-



**Pascal Jacot: «Bei Telebasel müssen die technischen Mitarbeiter vielseitig sein und auch für Kollegen einspringen können. Der Produktionsleiter steht auch mal hinter der Kamera oder kümmert sich um die Bildtechnik oder den Ton.»**

gungstechnik. Die Signale werden heute von der Quelle bis zum Archiv digital verarbeitet. Qualitätsverluste sind Vergangenheit, und die Technik ist viel handlicher geworden. Dass die IT auf dem Vormarsch ist, sieht man auch an den Ausgaben: Zwischen 2005 und 2008 haben wir vier Millionen Franken für neues Equipment ausgegeben. Rund die Hälfte ging auf das Konto der IT.

**«Die IT wird immer wichtiger. Die Signale werden heute von der Quelle bis zum Archiv digital verarbeitet.»**

### **Können Sie die Nutzung der IT bei Telebasel etwas konkreter beschreiben?**

Es gibt im Wesentlichen zwei Nutzergruppen: die Mitarbeitenden und die Kunden. Die Mitarbeitenden arbeiten in zwei Sphären. Da ist zum einen die Sphäre Verwaltung und Redaktion. Hier kommen die üblichen Tools zum Einsatz: Office, Mail, Internet, VoIP. In der Sphäre Produktion

wird die IT für andere Aufgaben eingesetzt: Videoschnitt, Layout, Sendetechnik. Die beiden Sphären sind auch netzwerktechnisch getrennt.

Für unsere Kunden haben wir das Portal [www.telebasel.ch](http://www.telebasel.ch) mit Videoarchiv und Livestream. Den Webserver haben wir ausgelagert. Alle anderen Server befinden sich im Haus. Auch der Videosever, der das Portal speist.

### **Welche strategischen Grundsätze gelten im Bereich Technik und IT?**

Bei der Wahl der Lösung achten wir auf Zuverlässigkeit, Skalierbarkeit und hohe Qualität zu bezahlbaren Kosten.

### **Welche Anforderungen stellen die TV-Produktion und Ihr IT-Konzept an den Network Carrier und seine Infrastruktur?**

Wir haben drei Studios am Hauptsitz und ein Regionalstudio in Liestal. An beiden Standorten produzieren wir Livestreams. Es kommen weitere Standorte in Basel dazu, von denen aus wir an bestimmten Anlässen live senden. Wenn wir unkomprimierte Videosignale von den Aussenstandorten in das Sendezentrum übertragen wollen, brauchen wir Glasfaserleitungen. Das gilt auch für die Anbindung unseres Sendezentrums an das Distributionsnetz.

**Telebasel verfügt am Hauptsitz über drei Studios im Untergeschoss.**



Der Videosever, der unsere Sendungen im Web publiziert, braucht eine dicke Pipe ins Internet. Sie können sich vorstellen, wie der Livestream während der Basler Fasnacht genutzt wird! Wir erwarten vom Carrier, dass er die Bandbreite in solchen Situationen kurzfristig anpassen kann. Dass die Transportdienste nie ausfallen dürfen, versteht sich von selbst. Kurz: Mit uns hat es ein Carrier nicht leicht!

### **Heute verbreitet cablecom nicht nur Ihr TV-Signal im Basler Kabelnetz, sondern liefert Ihnen auch die Datendienste für Internet und VoIP. Wie ist es dazu gekommen?**

Etwa zwei Drittel meines Pensums widme ich der Organisation und Realisation von Aussen- und Liveproduktionen. Ich bin darauf angewiesen, dass mein Carrier flexibel, rasch und kreativ auf meine Wünsche reagiert und mir die benötigten Netzressourcen zur Verfügung stellt. Es gibt nicht viele Carrier, die so etwas mitmachen. Auf cablecom kann ich mich seit Jahren hundertprozentig verlassen. Sie unterstützt uns, wo sie kann. Mit diesem Erfahrungshintergrund fällt es mir leicht, einen weiteren Anspruch zu formulieren: Ein Ansprechpartner für alles! Die heutige Zeit wird immer schnelllebiger.



Im Regieraum werden Liveaufnahmen, vorfabrizierte Beiträge und grafische Einblendungen zusammengemischt.

Wenn Sie viele Ansprechpartner haben, verlieren Sie viel Zeit. Also habe ich mir gesagt: Wenn cablecom die TV-Signalübertragung im Griff hat, kann sie auch die übrige Kommunikation managen. Ein Ansprechpartner für alles! So bin ich mit cablecom business ins Gespräch gekommen. Ihr Angebot hat mich auf Anhieb überzeugt: kompetente Beratung, innovative Dienste, faire Preisgestaltung. Meine Ideen wurden wohlwollend aufgenommen und engagiert in die Tat umgesetzt.

«Auf cablecom kann ich mich seit Jahren hundertprozentig verlassen.»

**Einen Tag vor den eidgenössischen Parlamentswahlen im Oktober 2007 hat Telebasel den Sendebetrieb von der Austrasse an die Steinenschanze verlegt. Bei dieser Gelegenheit haben Sie die alte Telefonzentrale entsorgt und auf VoIP umgestellt. Warum?**

Die Migration der Festnetztelefonie auf das LAN bringt verschiedene Vorteile. Für mich waren drei entscheidend: Erstens kann ich alle Nummern überall benutzen, wo ich ein LAN habe, also zum Beispiel auch auf Aussenproduktionen. Das ist besonders praktisch bei Call-in-Sendungen, die aus-

wärts produziert werden. Zweitens ist die Voice-Infrastruktur skalierbar. Das ist angenehm, wenn das Unternehmen dynamisch wächst. Drittens telefonieren wir deutlich günstiger – bei gleicher Qualität.

#### Wie hat die Migration geklappt?

Problemlos. Nach dem Test wurden alle aktiven Nummern zu cablecom portiert, und seitdem ist der neue Telefonserver in Betrieb. Die Firma Lancom und cablecom haben ganze Arbeit geleistet. Zukunftsweisend, diese Art von Teamwork!

#### Welche Rolle werden die IT und die Netze in Zukunft im Geschäftsmodell von Telebasel spielen? Wie kann cablecom Ihr Unternehmen dabei unterstützen?

Es ist eine Frage der Zeit, bis TV-Signale nur noch als Datenpakete verbreitet werden. Podcasting und interaktive Multi-Mediadienste werden immer populärer. Cablecom als multifunktionaler Carrier hat das Know-how, die Erfahrung und die Ressourcen, um unsere Entwicklung im Kerngeschäft langfristig zu begleiten und zu unterstützen. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit!

#### Herr Jacot, danke für das Gespräch.

**Text:** Guido Biland, alphatext.com

**Fotos:** Telebasel und Iris Stutz

## VoIP-Lösung von Lancom AG

Seit Oktober 2007 setzt Telebasel voll auf Voice over IP. Vermittelt werden die Gespräche von einem Hybrid-Telefonserver, der sowohl Schnittstellen für die reine IP-Kommunikation als auch für die herkömmliche ISDN-Kommunikation sowie analoge Geräte bereitstellt. Lancom AG, die mit der Installation, Konfiguration und Inbetriebnahme des neuen Systems beauftragt wurde, vertreibt das Aastra-Produkt unter dem Namen smilephone Telefonserver 2065IP (technische Bezeichnung: Ascotel 2065 VoIP). Folgende Endgeräte sind im Einsatz:

- 55 Tischtelefone (Modell smilephone 5370IP)
- 2 analoge Faxgeräte
- 6 DECT-Funksender im ganzen Haus für eine lückenlose Abdeckung
- 8 DECT-Funktelefone (Modell smilephone 135DECT)
- 1 analoges Faxgerät via IP-Adapter im Übertragungswagen
- 1 DECT-Telefon mit IP-Anbindung im Übertragungswagen
- 1 Tischtelefon im Übertragungswagen

Am Telefonserver können bis zu 500 Apparate angeschlossen werden. Zurzeit sind 20 SIP-Access-Kanäle zu cablecom freigeschaltet; maximal möglich sind 120 Kanäle.

#### Vorteile der neuen VoIP-Umgebung:

- Der IP-Telefonapparat hat einen eingebauten Switch. An diesem kann der Laptop oder PC angeschlossen werden. Somit konnte die interne Verkabelung günstiger ausgeführt werden (nur noch 1 Kabel pro Arbeitsplatz).
- Bei internen Umzügen benötigt der Kunde keine externe Hilfe. Den IP-Apparat kann er selbstständig mit seinem PC mitzügen.
- Alle vorhandenen Adressdatenbanken können nun in den Telefonserver integriert werden. Diese Daten können für das Wählen ab PC und auch für die Anruferkennung verwendet werden.

**Lancom**  
voice & data networks