



Regierungsrat des Kantons Basel-Stadt

An den Grossen Rat

08.1823.01

BD/P081823
Basel, 12. November 2008

Regierungsratsbeschluss
vom 11. November 2008

Ratschlag

**Rahmenkredit für den Ausbau des IWB Telehouses Etappe III
für die Jahre 2008 bis 2013**

Inhaltsverzeichnis

1. Begehren	3
2. Zusammenfassung	3
3. Das Telehouse	5
3.1 Was ist ein Telehouse	5
3.2 Die Telehouse-Leistungen	5
3.3 Die Telehouse-Kunden	5
4. Rechenschaftsbericht Telehouse Etappe II	6
4.1 Ausgangslage	6
4.2 Erreichte Resultate	6
4.2.1 Kunden, Flächen und Energie	6
4.2.2 Wirtschaftlichkeit und Investitionskennzahlen	7
5. Nachhaltige Sicherung der Geschäftseinheit Telehouse	8
5.1 Ausgangslage	8
5.2 Zielsetzungen	8
5.3 Wirkung	9
5.4 Umsetzung	9
5.5 Begründung	9
5.6 Risikomanagement	10
5.7 Finanzierungsbedarf	11
5.7.1 Investitionen	11
5.7.2 Wirtschaftlichkeit und Investitionskennzahlen	12
5.7.3 Beeinflussung IWB Gewinnablieferung	12
5.7.4 Personal	12
6. Fazit	13
7. Antrag	14

1. Begehren

Mit diesem Ratschlag beantragen wir Ihnen, einen Rahmenkredit im Umfang von CHF 8'310'00 für den Ausbau der Etappe III des IWB Telehouses zu bewilligen.

Der Kredit erlaubt es den IWB, bedarfsbezogen für die Jahre 2008 bis 2013 die notwendigen Investitionen zu tätigen. Die IWB Gewinnabgabe wird von diesem Kredit nicht beeinflusst. Die Investitionen für das Jahr 2009 sind im Budget bereits vorgesehen.

2. Zusammenfassung

Der Grosse Rat bewilligte mit dem Beschluss Nr. 01/43/37G vom 25. Oktober 2001 den IWB einen Kredit über CHF 1'450'000 für den Ausbau des IWB Telehouse. Im Juni 2002 wurde das Telehouse im IWB-Areal Margarethen eröffnet und dem Betrieb übergeben.

Weiter bewilligte der Grosse Rat am 15. September 2004 den IWB den Ratschlag über einen Kredit von CHF 6'500'000 für den Ausbau der Etappe II des IWB Telehouse (Beschluss Nr. 04/37/43G). Der Ausbau wurde aufgrund der grossen Kundennachfrage notwendig.

Seit der Eröffnung konnten nahezu 60 Kunden für das Telehouse gewonnen werden, darunter fallen alle derzeit in Basel aktiven Telekom-Anbieter. Ab dem Telehouse kann 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 letzten Etappe realisierte Ausbau bereits an die Kapazitätsgrenzen stösst. Die wirtschaftlichen Zielsetzungen der ersten und zweiten 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 ist weiterhin ungebrochen. Das Telehouse ist jedoch bezüglich des Raumangebots, Energieeinspeisung und Klimatisierung an seine Leistungsgrenzen gelangt. Nachdem in der Vergangenheit vor allem Telekom-Anbieter starkes Interesse gezeigt haben, werden vermehrt lokale Unternehmen auf die Vorzüge des IWB Telehouse aufmerksam. Weiterhin auftretende Anfragen von lokalen Firmen nach Räumen für ausgelagerte Rechenzentren bestätigen hier klar den anhaltenden Trend.

Die technologische Entwicklung hat zu einer bedeutenden Verkleinerung der Kundenausrüstungen geführt. Diese Verdichtung der Kundensysteme führt dazu, dass pro Fläche der Energie- und Klimatisierungsbedarf erheblich gestiegen ist. Ein weiterer Ausbau von nutzbarer Fläche und technischen Systemen zur Befriedigung der Marktnachfrage ist notwendig.

Der hier beantragte Rahmenkredit für die dritte Ausbautappe Telehouse ermöglicht den IWB, weitere freistehende Räume im bestehenden Telehouse-Gebäudekomplex, beziehungsweise auf dem Firmenareal, für Telehouse-Leistungen bereitzustellen und die Kapazitätserweiterung der Klima- und Energiesysteme für Kunden bedarfsorientiert vorzunehmen.

Bereits heute profitiert der Wirtschaftsstandort Basel davon, dass mehrere 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 Wirtschaftsstandortes Basel gestärkt.

Die für die dritte Ausbautappe des IWB Telehouse zu tätigen Investitionen können aus IWB eigenen Mitteln finanziert werden. Die Plan-Erfolgsrechnung zeigt, dass eine durchschnittliche Umsatzrendite pro Jahr von mehr als 10% erreicht werden kann. Das Investitionsbudget des Kantons sowie die IWB Gewinnabgabe sind von dieser Investition nicht betroffen.

Dieser Ratschlag beantragt die Bewilligung eines Rahmenkredits für folgende Investitionen:

Kundenprojektspezifische Investitionen , welche für den bedarfsspezifischen Ausbau von Kundenräumen verwendet werden	CHF 1'150'000
---	---------------

Kreditüberschreitung Rahmenkredit Ausbau IWB Telehouse vom 20. April 2004. Die CHF 1.15 Mio. wurden im Jahr 2008 bereits investiert.

Basisinvestitionen „Kundenräume“ , welche als Vorbereitung für neue Kunden getätigt werden müssen (Ausbau von zusätzlicher Fläche auf dem IWB-Areal)	CHF 2'000'000
---	---------------

Basisinvestitionen „Energie, Klima und Systeme“ , welche für den Ausbau der Energie- und Klimasysteme sowie zur Aufwertung von Infrastruktur-Komponenten getätigt werden müssen	CHF 5'160'000
--	---------------

Total	CHF 8'310'000
--------------	----------------------

3. Das Telehouse

3.1 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 unterbrechungsfreien Betrieb ausgelegt und die einzelnen Räume sind mit einer Brandüberwachungs- und Brandlöschanlage ausgerüstet. Die Raum-Temperatur wird konstant gehalten. Der Zutritt wird überprüft und sämtliche Alarmer werden rund um die Uhr von der IWB Netzleitstelle überwacht.

3.2 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 desselben Raumes flexibel untereinander ausgetauscht werden. Alle Kunden profitieren durch ihre Platzierung im Telehouse von einer grossen Flexibilität und Unabhängigkeit bei der Wahl ihrer Partner.

3.3 Die Telehouse-Kunden

Als Kunden werden einerseits nationale und internationale Telekom-Anbieter und andererseits lokale Unternehmen angesprochen. Die Erfahrungen der ersten zwei Etappen 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 die lokalen Unternehmen das Telehouse als betriebssicheren Standort für den Betrieb ihrer Rechenzentren einsetzen.

4. Rechenschaftsbericht Telehouse Etappe II

4.1 Ausgangslage

Mit dem Beschluss Nr. 01/43/37G vom 25. Oktober 2001 bewilligte der Grosse Rat einen Kredit über CHF 1'450'000 für den Aufbau des IWB Telehouses. Die IWB wurden damit ermächtigt, die erste Etappe des Telehouses aufzubauen und dessen Leistungen zu vermarkten. Im Juni 2002 wurde das Telehouse eröffnet und gleichzeitig wurden die ersten Kundenanlagen in Betrieb genommen.

Mit dem Beschluss vom 15. September 2004 zum Ausbau der Etappe II bewilligte der Grosse Rat die Weiterentwicklung des Telehouse. Mit einem Rahmenkredit über CHF 6'500'000 konnte der Ausbau des Telehouses bedarfsorientiert vorangetrieben werden.

Seit der Eröffnung im Jahre 2002 steht das Telehouse unterbruchsfrei im Einsatz.

4.2 Erreichte Resultate

Die Investitionen der ersten und zweiten Etappe des Telehouses wurden aus Risikogründen bewusst auf ein Minimum beschränkt. Wie die Resultate der ersten Etappen 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 vollständig erreicht.

4.2.1 Kunden, Flächen und Energie

Das bestehende Telehouse bietet eine Bruttofläche von ca. 3'000m². Bei der Bruttofläche sind Gänge und andere Flächen, welche nicht vermietet werden können, eingerechnet. Die Nettofläche, also Fläche, welche vermietet werden kann, beträgt ca. 1'500m². Der ursprüngliche Businessplan hatte vorgesehen, dass die gesamte Kapazität im Jahr 2013 an Kunden vermietet sein würde. Der Erfolg des Telehouses hat die Prognose jedoch um ein Vielfaches übertroffen, so dass das Haus nun bereits im Frühling 2008 an die Kapazitätsgrenzen gelangt ist.

Die Entwicklung des Telehouses war Anfangs vor allem durch den Einzug zahlreicher Kunden aus dem Umfeld von Internet Service Providing und klassischen Telekom-Anbietern getrieben. Mittlerweile sind praktisch alle namhaften Telekomdienstleister, welche in der Schweiz tätig sind, im Telehouse der IWB präsent. Es folgten dann bedeutende Geschäftskunden. Die IWB dürfen unter anderen bekannten Namen auch Kunden wie Straumann und Manor zum Kundenstamm zählen.

Per Ende März 2008 bestehen mit 56 Kunden langjährige Verträge über Räume oder Flächen im Telehouse. Diese Verträge erstrecken sich über folgenden Raumbedarf:

- 18 individuelle Kundenräume mit einer Fläche von total 1'200m²
- 38 Datenschränke auf einer Fläche von 300m²

Die aktuell von den Kunden bezogene elektrische Leistung liegt im Durchschnitt bei ca. 550 kVA. Dies entspricht einem Energiebedarf von mehr als 400'000 kWh pro Monat.

4.2.2 Wirtschaftlichkeit und Investitionskennzahlen

Infolge der unerwartet starken Marktnachfrage nach Telehouse Dienstleistungen der IWB im Jahr 2007 wurde der im Ratschlag II genehmigte Kredit für den Ausbau der Etappe 2 um CHF 1'150'000 überzogen. Gemäss dem Regierungsratsbeschluss vom 15. April 2008 soll die Kreditüberschreitung mit dem vorliegenden Ratschlag kompensiert werden.

Per 30. April 2008 ist mit den bestehenden Telehouse-Verträgen ein jährlicher Umsatz von rund CHF 4'200'000 über mehrere Jahre gesichert. Der Umsatz setzt sich aus Mieten und Energie-Erträgen zusammen. Aufgrund dieses Umsatzes und unter Berücksichtigung der Investitionen sowie der Kapital- und Betriebskosten ergeben sich folgende Finanzkennzahlen:

Kennwert	Vorgaben aus Ratschlag 9320 vom 15.9.2004	Effektiv erreichte Werte aus Planerfolgsrechnung 2007
Interner Ertragssatz (IRR)	14%	14.3% (ganze Laufzeit)
Payback-Zeit	8 Jahre	Nach 8 Jahren, wird im 2011 erreicht

Die vorherige Tabelle zeigt, dass die finanziellen Erwartungen ans Geschäft erfüllt und teilweise sogar übertroffen wurden. Dabei ist die Kreditüberschreitung berücksichtigt. Aus der Wirtschaftlichkeitsrechnung wird ersichtlich, dass ab dem Jahr 2011 alle durch das Telehouse hervorgerufenen Kosten durch deren Umsatz gedeckt werden.

5. Nachhaltige Sicherung der Geschäftseinheit Telehouse

5.1 Ausgangslage

Das Telehouse stösst an die Grenzen seiner Kapazität. Es besteht Handlungsbedarf bei den folgenden beiden Punkten:

Die Kapazitätsgrenzen der Energie- und Klimasysteme sind erreicht: Mit dem aktuellen Ausbau- und Kundenstand erreichen die Kälteerzeugung und die Stromversorgung ihre Kapazitätsgrenzen. Die heutige Dimensionierung reicht für die künftigen Bedürfnisse nicht aus.

Heute beziehen die Kundensysteme durchschnittlich 550 kVA elektrische Leistung, entsprechend muss die dadurch freigesetzte Wärme durch die Klimatisierung abgeführt werden. Im Sommer müssen aufgrund der erhöhten Aussentemperaturen zur Wärmeabführung 826 kVA aufgewendet werden.

Konkrete Kundenanfragen können nicht beantwortet werden: Die gesamte nutzbare Fläche im Telehouse ist entweder bereits vermietet oder reserviert. Es liegen konkrete Anfragen von Kunden vor, welche heute wegen der fehlenden Kundenfläche nicht befriedigt werden können. Aufgrund dieser Situation mussten in den vergangenen Monaten Kundenanfragen leider zurückgewiesen werden.

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.

5.2 Zielsetzungen

Das Telehouse soll ausgebaut werden. Dabei werden die beiden nachfolgenden Zielsetzungen verfolgt:

Deckung des zukünftigen Energiebedarfs der Kunden: Die Erfüllung der aktuell und künftig erwarteten Energiebedürfnisse der Kunden sollen sichergestellt werden. Geplante neue Räume können durch den Ausbau der Energiesysteme versorgt werden.

Bereitstellung von weiterer Telehouse-Fläche für neue Kunden: Weitere Interessenten sollen als Kunden ins Telehouse geholt werden.

5.3 Wirkung

Die erfolgreiche Geschäftseinheit Telehouse soll nachhaltig gesichert und umsatz- und ertragsmässig wachsen. Die Wachstumserwartungen ergeben sich aus den folgenden Zusammenhängen:

Wachstum durch Energie- und Klimadienstleistungen: Ein Haupttreiber für Umsatz und Ergebnis liegt bei der Veredelung von Energiedienstleistungen. Der Verkauf weiterer Kapazitäten für Energie und Klima erlaubt der Geschäftseinheit Telehouse weiteres Wachstum.

Wachstum durch Vermietung weiterer Kundenräume: Durch die Bereitstellung weiterer Kundenräume können neue Kunden fürs Telehouse gewonnen werden. Neue Kunden tragen mit der monatlichen Miete und durch den Bezug von Energieleistungen zu Wachstum im Bereich Telehouse bei.

Nutzen von Synergien zur Geschäftseinheit Fibernet: Jeder neue Kunde benötigt eine Verbindung von seinem Unternehmensstandort ins Telehouse. Dieser Effekt trägt in der Geschäftseinheit Fibernet zu einer Umsatzsteigerung bei den Services im Bereich der Glasfaserverbindungen bei.

5.4 Umsetzung

Für die Erreichung der Ziele müssen die folgenden Massnahmen umgesetzt werden:

Ausbau der Energie- und Klimasysteme: Zu den Kernkompetenzen eines Telehouse Betreibers gehört die effiziente und effektive Bereitstellung von Energiedienstleistungen. Die bestehenden Anlagen zur Produktion dieser Dienste sollen in ihrer Kapazität erweitert werden.

Ausbau von neuen Kundenflächen: Um die marktseitige Nachfrage an Telehouse-Räumlichkeiten zu befriedigen, muss weitere Fläche ausgebaut werden. Dazu sollen bestehende Räume innerhalb des IWB-Areals umgenutzt werden.

5.5 Begründung

Folgende Punkte begründen die Erfolgserwartung für die dritte Ausbaustufe des Telehouses:

Das stetige Energiewachstum ist ein erkennbarer Trend: Analysten prophezeien einen markanten Anstieg des Energiebedarfs in den Telehäusern. Im Telehouse Basel ist dieser Trend effektiv messbar. Aufgrund von extrapolierten Werten lässt sich ein künftiger Energiebedarf von 2'500 kVA prophezeien. Die folgenden Faktoren treiben diese Entwicklung an:

- **Verdichtung der IT-Ausrüstung:** Die Kunden setzen vermehrt Ausrüstungen ein, welche auf geringerem Raum mehr Leistung beziehen und dementsprechend Wärme erzeugen.
- **Volle Nutzung der Kundenfläche:** Die bereits durch Kunden bestellte Fläche und Rackfüllung ist zurzeit noch nicht voll genutzt. Diese Fläche wird jedoch zunehmend bestückt.
- **Bereitstellung neuer Kundenfläche:** Die Nutzung neuer Fläche führt zu mehr Energiebedarf.

Es liegen konkrete Anfragen für Flächen im Telehouse vor: Aufgrund unserer heutigen Erfahrung und den vorliegenden Fakten kann die neue Fläche mit grosser Wahrscheinlichkeit rasch vermietet werden. Weiteres Potential ist aus unseren Marktkennntnissen und Kontakten ersichtlich.

Gemäss dem heutigen Stand der Erkenntnisse genügt die beantragte räumliche Erweiterung des Telehouses den langfristigen Marktbedürfnissen nicht. Die IWB überprüfen die Machbarkeit von weiterem Ausbau von Kundenräumen im bestehenden Areal und gleichzeitig das langfristige Marktpotential in Basel-Stadt und der Region. Die IWB behalten sich deshalb vor, zu einem späteren Zeitpunkt weitere Ausbauanträge entsprechend dem Marktbedarf zu stellen.

5.6 Risikomanagement

Folgende drei Faktoren stellen die wesentlichsten Risiken für den Weiterausbau des Telehouses dar. Je nach Entwicklung dieser Risiken wird der Erfolg des Telehouses beschleunigt oder verzögert:

Energiebedarf entwickelt sich nicht wie angenommen: Erweiterungen der Energiesysteme werden bedarfsorientiert vollzogen, wobei sprungfixe Kosten bei modularem Ausbau nicht vermieden werden können. Generell werden diese Investitionen bedarfsgesteuert vollzogen; Investitionen fallen nur an, wenn die Schwellwerte der Systemkapazität jeweils erreicht werden.

Abgang vorhandener Kunden aufgrund von Konkurrenzangeboten: Es bestehen langfristige Verträge und der Umzug ist für die Kunden mit hohen Investitionen verbunden.

Konjunkturabschwung führt zu weniger Nachfrage: Der verfügbare Platz und somit weitere Ausbau beträgt lediglich ca. 300m², insofern sind die Risiken für Leerfläche sehr gering. Nur Basisinvestitionen fallen im Voraus an, der Ausbau der Kundenräume erfolgt erst bei Vertragsabschluss.

5.7 Finanzierungsbedarf

5.7.1 Investitionen

Der beantragte Rahmenkredit für die Sicherstellung der Geschäftsfeldentwicklung Telehouse in der Höhe von CHF 8'310'000 setzt sich gemäss folgender Aufstellung zusammen:

Kundenprojektspezifische Investitionen, welche für den bedarfsspezifischen Ausbau von Kundenräumen verwendet werden CHF 1'150'000

Kompensation der Kreditüberschreitung gemäss Regierungsratsbeschluss vom 15. April 2008

Basisinvestitionen „Kundenräume“, welche als Vorbereitung für neue Kunden getätigt werden müssen (Ausbau von zusätzlicher Fläche auf dem IWB Areal) CHF 2'000'000

- Abbruch und Demontage
- Baumeisterarbeiten und Innenausbau
- Ausbau der Kundenräume
- Honorare

Basisinvestitionen „Energie, Klima und Systeme“, welche für den Ausbau der Energie- und Klimasysteme sowie zur Aufwertung von Infrastruktur-Komponenten getätigt werden müssen CHF 5'160'000

- Erweiterung der Klimaanlage inklusive Rohrleitungen und Umluftkühler in den Räumen
- Trafos und Hauptverteilungen für Einspeisung der Energie
- Erweiterung Kapazität der Notstromgeneratoren für eine unterbrechungsfreie Einspeisung
- Batterien für die unterbrechungsfreie Energieversorgung der Kundensysteme
- Ausbau elektrische Verkabelungen für Energieverteilung
- Aufwertung Zutrittssystem und Leitsystem, Umhausung Löschanlagen, etc.
- Aufrechterhaltung der Sicherheitsstandards
- Honorare

Total CHF 8'310'000

5.7.2 Wirtschaftlichkeit und Investitionskennzahlen

Unter Berücksichtigung der Investitionen sowie der Kapital- und Betriebskosten ergibt sich aus der Plan-Erfolgsrechnung eine durchschnittliche Umsatzrendite von mehr als 10% pro Jahr für den Zeitabschnitt von 2009 bis 2013.

5.7.3 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. Die Plan-Erfolgsrechnung sieht unter Berücksichtigung der neuen Investitionen für die Geschäftseinheit Telehouse ein positives Ergebnis vor. Damit wird die IWB Gewinnabgabe nicht negativ beeinflusst.

5.7.4 Personal

Für die Umsetzung und den Betrieb der geplanten Erweiterungen im Telehouse wird kein zusätzliches Personal benötigt.

6. Fazit

Die IWB sollen das Telehouse weiterentwickeln,

- weil es sich als erfolgreiches Geschäft erwiesen hat
- weil es weitere Wachstumschancen hat, welche genutzt werden sollten
- weil die finanziellen Erwartungen ans Geschäft erfüllt und teilweise sogar übertroffen wurden
- weil konkrete Anfragen für Flächen und weiteren Energiebezug vorliegen
- weil weiteres Potential klar ersichtlich ist

Das Telehouse ist ein Gewinn für Basel,

- weil in Basel kein anderer neutraler Anbieter mit einem Angebot vorhanden ist
- weil die Basler Wirtschaft von einem 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 Telehouse-Kunden den Absatz von glasfaserbasierten Verbindungsdiensten antreiben
- weil es einen wesentlichen Beitrag für die Verlängerung der Wertschöpfungskette im Energiedienstleistungsbereich leistet

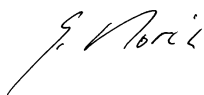
7. Antrag

Das Finanzdepartement hat den vorliegenden Ratschlag gemäss §55 des Gesetzes über den kantonalen Finanzhaushalt (Finanzhaushaltgesetz) vom 16. April 1997 überprüft.

Die IWB-Werkkommission hat von dieser Vorlage in der Sitzung vom 20. August 2008 zustimmend Kenntnis genommen.

Gestützt auf unsere Ausführungen beantragen wir dem Grossen Rat die Annahme des nachstehenden Beschlussentwurfes.

Im Namen des Regierungsrates des Kantons Basel-Stadt



Dr. Guy Morin
Präsident



Dr. Robert Heuss
Staatsschreiber

Beilage

Entwurf Grossratsbeschluss

Grossratsbeschluss

Rahmenkredit für den Ausbau des IWB Telehouses Etappe III

[Hier Untertitel eingeben]

(vom [Hier Datum eingeben])

Der Grosse Rat des Kantons Basel-Stadt, nach Einsicht in den oben stehenden Ratschlag und in den Bericht Nr. [Hier Nummer des GRK-Berichts eingeben] der [Hier GR-Kommission eingeben]-Kommission, beschliesst:

://: Für den Ausbau des IWB Telehouses Etappe III wird ein Rahmenkredit für die Jahre 2008 bis 2013 von CHF 8'310'000 zu Lasten des Anlagevermögens der Industriellen Werke Basel (IWB) bewilligt.

Dieser Beschluss ist zu publizieren. Er unterliegt dem Referendum.