

www.mobilhelden.de/thema/handytarife



E-BOOK
RATGEBER

HANDYTARIFE

Inhaltsverzeichnis

1	Handyverträge vergleichen	3
2	Netzbetreiber, Provider & Discountmarken	3
2.1	Netzbetreiber	3
2.2	Netzabdeckung.....	4
2.3	Mobilfunkprovider	5
2.4	Mobilfunk-Discounter	6
3	Handytarife im Vergleich.....	7
3.1	Vertragslaufzeit & Abrechnung	8
3.2	Grundgebühr & Mindestumsatz	10
3.3	Flatrates & Inklusiv-Pakete.....	10
3.4	Mobiles Internet als Option	11
4	Die Auswahl des passenden Handyangebots.....	13
4.1	Das Nutzungsverhalten ermitteln	13
4.2	Handyvertrag online abschließen	13
4.3	Fazit: Für jeden Nutzer das passende Angebot.....	15

1 Handyverträge vergleichen

Wer sich etwas Zeit nimmt, um Angebote und Handyverträge zu vergleichen und mit seinen Ansprüchen abzugleichen, hat gute Chancen, beste Handytarife mit hervorragendem Preis-Leistungsverhältnis zu finden. Denn der Markt der mobilen Kommunikation ist hart umkämpft, was den Mobilfunkkunden zu Gute kommt: sie telefonieren, simsen und surfen so günstig wie nie zuvor.

Um Handyverträge vergleichen zu können, ist es wichtig zu wissen, worin sie sich unterscheiden. So gibt es die Zahlungsmodelle Prepaid und Postpaid, unterschiedliche Vertragslaufzeiten, Angebote mit oder ohne neues Handy oder sogar Bundles mit Fernsehgeräten und Spielekonsolen. Die Tarife unterscheiden sich in Minutenpreisen für Telefonie, Gebühren für SMS und Datennutzung und beinhalten Tarifoptionen wie Inklusivpakete, Flatrates und Datenpakete für mobiles Internet.

Wer die besten Handytarife anbietet und wo ein wirklich billiger Handyvertrag zu finden ist, erfahren Sie hier. Wir klären auf, welche Anbieter es gibt, was die wichtigsten Unterscheidungsmerkmale von Mobilfunktarifen sind und was Sie sonst noch bei der Auswahl eines geeigneten Tarifs und bei einem Handyverträge-Vergleich beachten sollten.

2 Netzbetreiber, Provider & Discountmarken

Die moderne mobile Kommunikation über Handys erfolgt digital. In Deutschland gibt es momentan vier digitale Mobilfunknetze, davon werden zwei im D-Netz und zwei im E-Netz betrieben. Daneben gibt es eine Reihe von Providern & Discountmarken, die zwar auf dieselben Netze zurückgreifen, aber eigene Tarife anbieten.

2.1 Netzbetreiber

Die Buchstaben geben die Reihenfolge an, in denen die Netze entwickelt wurden: A-, B- und C-Netz waren analoge Netze, danach folgten die digitalen Netze D1 und D2 sowie schließlich E1 und E2.

Das D1-Netz wurde 1991 eingerichtet und wird von der Telekom Deutschland GmbH betrieben. 1992 folgte das D2-Netz, das heute der Vodafone GmbH gehört. Die E-Plus Service GmbH & Co. ging 1994 mit dem E1-Netz an den Start und 1997 nahm das E2-Netz den Betrieb auf, das heute in Besitz der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ist, jedoch weiterhin unter dem bekannten Namen o2 betrieben wird.

Die vier Netzbetreiber erfüllen hinsichtlich Handytarife drei Aufgaben: Zum einen sind sie natürlich - wie der Name schon sagt - die Betreiber der Mobilfunknetze. Zum anderen treten sie selbst als Mobilfunkanbieter auf, das heißt sie bieten Tarife für Endkunden an. Des Weiteren ermöglichen sie anderen Unternehmen, ihre Mobilfunknetze zu nutzen und selbst als Mobilfunkanbieter zu fungieren. Diese anderen Unternehmen werden Mobilfunk-Provider und Mobilfunk-Discounter genannt.

Mobilfunkprovider und -discounter sind im letzten Schritt immer abhängig von den Netzbetreibern. So muss z.B. die Gestaltung aller von ihnen angebotenen Tarife mit den Betreibern der Mobilfunknetze abgestimmt werden, diese können bestimmte Werbemaßnahmen (beispielsweise die Nennung des verwendeten Netzes bei der Bewerbung eines Tarifs) untersagen, die Anzahl von Aktivierungen steuern etc. Sie haben grundsätzlich das letzte Wort. Das erklärt beispielsweise die Tatsache, dass in einigen Netzen niedrigere Preisuntergrenzen vorherrschen als in anderen, egal, bei welchem Mobilfunkanbieter der Tarif realisiert wird: Die Preispolitik der Betreiber weicht voneinander ab und zeigt sich auch in den Tarifpreisen ihrer jeweiligen Partner. Dennoch findet man bei Providern und Discountern nicht selten günstigere Angebote als bei den Netzbetreibern selbst, was viele Gründe – z.B. markentechnische oder strategische Aspekte – haben kann. Die Netzbetreiber sind umgekehrt natürlich auch abhängig von ihren Partnern, da diese häufig einen sehr großen Kundenstamm haben und die Netzbetreiber an deren Kunden mitverdienen.

Auch sämtliche Nutzungsdaten der Mobilfunkendkunden laufen über die Systeme der Netzbetreiber und werden an Provider und Discounter weitergeleitet.

2.2 Netzabdeckung

Folglich ist auch die Netzabdeckung immer dieselbe, egal bei welchem Anbieter ein Handyvertrag abgeschlossen wird. Zwischen und innerhalb der Netze gibt es jedoch Unterschiede, was die Netz-Qualität betrifft. Unterschieden werden muss bei einem Netzvergleich zwischen der Telefoniequalität und der Qualität, die das jeweilige Netz für mobiles Internet liefert, denn diese beiden Mobilfunkservices laufen über unterschiedliche Systeme. Einen ersten Anhaltspunkt dafür, ob am Wohnort oder an den Orten, an denen das Mobilfunkgerät am häufigsten zum Einsatz kommen soll, geben die Netzabdeckungskarten auf den Webseiten der Netzbetreiber. Weiteren Aufschluss darüber können Netztests geben, die in (Online-)Fachmagazinen zu finden sind. Meist landet bei diesen Tests das D1-Netz auf dem vordersten und das E1-Netz auf dem letzten Platz. Vodafones D2-Netz muss häufig auf Grund verhältnismäßig schlechter Sprachqualität zurückstecken, o2 bewegt sich qualitativ in der Regel bei beiden Mobilfunkdiensten im Mittelfeld.

Doch sollte man sich weder auf die Netzabdeckungsangaben der Betreiber noch auf die Tests zu 100% verlassen, am zuverlässigsten ist immer noch ein Realtest. Prüfen Sie also am www.mobilhelden.de/thema/handytarife

besten mit dem Mobilgerät eines Bekannten Sprachqualität und Datenübertragungsgeschwindigkeit, der einen Mobilfunktarif in dem Netz nutzt, für das Sie sich entscheiden möchten. Relevant bei der Netzwahl ist zusätzlich, ob Sie den Handyvertrag eher für unterwegs in ganz Deutschland oder bevorzugt an denselben Orten nutzen möchten, denn manche Netze sind deutschlandweit relativ gut ausgebaut, während einige der Netze an bestimmten Orten besonders gut oder schlecht verfügbar sind.

2.3 Mobilfunkprovider

In früheren Jahren fungierten auf dem Mobilfunkmarkt neben den Netzbetreibern mehrere große Provider (Provider ist englisch und bedeutet „Anbieter“) als Mobilfunkanbieter, darunter beispielsweise Talkline, Telco, Debitel oder The Phone House. Mittlerweile gehören alle diese Provider – sofern sie noch existieren - zu einem von nur noch zwei verbleibenden großen Mobilfunkunternehmen in Deutschland: Der freenet Group oder der Drillisch AG.

In den Anfangszeiten des Mobilfunks war die mobile Kommunikation längst nicht so verbreitet wie heute. Es wurde nur in den Ausnahmefällen mobil telefoniert, in denen nicht aufs Festnetz zugegriffen werden konnte. Da nicht jeder ein mobiles Endgerät besaß, wurden wesentlich weniger Kurzmitteilungen verschickt und die Technik des mobilen Internets steckte noch in den Kinderschuhen - mobiles Surfen war langsam und zudem auf Grund der nicht auf diese Art der Nutzung ausgerichteten Endgeräte mit deren kleinen, monochromen und verpixelten Displays sehr unkomfortabel. Damals gab es neben den Netzbetreibern nur eine Handvoll großer Provider, die Tarife aller Anbieter waren teuer und die Verträge liefen standardmäßig über 24 Monate. Da es damals keinerlei Alternativen zu diesen Handyverträgen – außer die noch viel kostspieligeren Prepaid-Karten – gab und die mobile Kommunikation nicht sehr intensiv genutzt wurde, gaben sich die Kunden mit diesen Tarifen zufrieden. Damals boomten so genannte Bundle-Angebote: Die verhältnismäßig teuren Handytarife versetzten die Mobilfunkanbieter in die Lage, hochwertige Hardware zu finanzieren bzw. hohe Provisionen an Händler auszuzahlen, die damit wiederum die Zugaben subventionierten. So erhielt der Kunde entweder eines der teuersten Mobiltelefone, die auf dem Markt zu haben waren, sehr günstig oder auch für 0 Euro zum Mobiltarif dazu und nicht selten gab es on top weitere Elektronikgeräte (PCs, Spielekonsolen, MP3-Player, Navigationsgeräte Fernseher etc.) oder auch andere Zugaben wie Gutscheine oder Reisen.

Doch das Geschäft wandelte sich: Immer mehr Mobilfunknutzer kamen hinzu, die die mobile Kommunikation nicht mehr nur in Ausnahmefällen nutzten, sondern sie in ihren Tagesablauf einbanden. Kurzmitteilungen wurden zur „Massenware“, die Geschwindigkeit des mobilen Netzes kam immer näher an die von stationärem Internet heran, Endgeräte wie Smartphones und Tablets eroberten den Markt, in deren Konzept eine permanente Nutzung von mobilen Services fest verankert war. Des Weiteren liefen die Laufzeitverträge immer mehr Mobilfunkkunden aus und nicht jeder benötigte bei einem Neuabschluss ein neues

Mobilfunkgerät und die Angebote zur Vertragsverlängerung ließen stark zu wünschen übrig. So war es nur eine Frage der Zeit, bis die Preise der Handyverträge fallen und Handytarife komplett neu konzipiert werden mussten, denn um sich dauerhaft halten zu können, müssen Handyverträge günstig sein – ansonsten sind sie auf Grund des meist permanenten Einsatzes im Alltag für den Kunden uninteressant.

Einige wenige der „herkömmlichen“ Provider konnten am Markt bestehen und klassische Handy-Bundle-Angebote mit hochwertigen Zugaben und eher teureren Tarifen gibt es nach wie vor. Diese Tarife werden zwar im Handytarife-Test von Fachjurys sicherlich niemals als billigster Handytarif ausgezeichnet werden, dennoch haben diese Angebote durchaus ihre Daseinsberechtigung, denn Hardware lässt sich damit teilweise unschlagbar günstig finanzieren und die Tarife beinhalten nicht selten auch Inklusiv-Pakete, die man zumindest verbrauchen kann. Wenn der User ein Bundleangebot findet, dessen Tarif optimal zu seinem Nutzungsverhalten passt, kann ein solches Angebot sogar ein echtes Schnäppchen sein. In der Regel gibt es wirkliche Top-Deals dabei nur in Online-Handyshops, da diese einerseits auf Grund der viel größeren Mengen, die sie im Internet im Vergleich zum lokalen Fachhandel verkaufen, wesentlich bessere Konditionen (sprich höhere Provisionen der Mobilfunkanbieter und niedrigere Einkaufspreise für die Hardware) von ihren Partnern erhalten und andererseits teure Mieten für Ladenlokale und hohe Gehälter für Verkaufspersonal einsparen, was sich letztendlich in den Angeboten für ihre Kunden widerspiegelt. So werden dort häufig auch Bundles angeboten, deren Handyvertragsfixkosten über 24 Monate gerechnet deutlich weniger ausmachen als den Neupreis des Handys, das der Kunde umsonst dazu erhält. Teilweise sind sogar Angebote mit Barauszahlung zu finden, deren Betrag die Summe der Fixkosten, die über die Laufzeit des Vertrags anfallen, übersteigt.

Grundsätzlich gilt, dass ein Angebot, bei denen der Kunde stark vergünstigt Geräte dazubekommt, einen Handyvertrag mit zweijähriger Laufzeit beinhaltet. Denn nur wenn der Mobilfunkanbieter die Gewissheit hat, dass der Kunde ihm zwei Jahre lang treu bleibt und während dieser Zeit zumindest die Möglichkeit besteht, dass er den Tarif auch tatsächlich nutzt, kann er entweder dem Händler eine großzügige Provision, mit der dieser die Zugabe finanzieren kann, auszahlen bzw. dem Endkunden selbst ein entsprechend attraktives Handyangebot machen.

Dieses Angebotsmodell hat mittlerweile große Konkurrenz von supergünstigen Mobilfunktarifen bekommen, die ohne Handy angeboten werden und dafür auf eine lange Vertragsbindung verzichten.

2.4 Mobilfunk-Discounter

Dies liegt nicht zuletzt an den so genannten Mobilfunk-Discountern, die sich in den letzten Jahren immer mehr auf dem Markt durchsetzen konnten. Diese gehören entweder zu einem www.mobilhelden.de/thema/handytarife

der beiden großen Mobilfunkunternehmen (z.B. debitel-light der freenet Group oder maXXim von der Drillisch AG) oder es handelt sich um Discountmarken der Netzbetreiber. Denn nach dem anhaltenden Erfolg der Billigtarife mussten diese nachlegen und brachten daher eigene Discount-Marken an den Start, um unter deren Namen ebenso billige Handytarife anzubieten, darunter beispielsweise congstar (Telekom), FONIC (Telefónica/o2) oder blau.de (E-Plus). Zu diesen gesellen sich noch einzelne Eigenmarken von mobilfunkfremden Unternehmen wie Supermärkten oder TV-Sendern, die ihre Tarife entweder in Zusammenarbeit mit den Netzbetreibern bzw. deren Untermarken oder mit einem der beiden großen Mobilfunkunternehmen realisieren.

Discounttarife haben oft keine Vertragslaufzeit und werden häufig wahlweise mit Postpaid- oder Prepaid-Zahlung oder ausschließlich in der Prepaidvariante angeboten. Discount-Handytarife sind extrem günstig, denn die Discountmarken verzichten auf alle Betriebsausgaben, die in irgendeiner Form vernachlässigbar sind. So haben sie in der Regel keinen eigenen Filialbetrieb, sondern vertreiben ihre Tarife ausschließlich über (eigene) Online-Shops, sie verzichten auf teure Imageprodukte wie Werbung oder aufwändiges Verpackungsdesign und sparen auch an der Abwicklung und im Kundenservice, indem sie die Abläufe weitgehend automatisieren und den Kunden eine Art Self-Service im Internet ermöglichen. Dies kommt den Kunden insofern zu Gute, als die Mobilfunk-Discounter ihnen dadurch äußerst günstige Tarifpreise anbieten können. Da die Discounter durch die niedrigen Preise und großzügigen Vertragsbedingungen nicht so viel verdienen wie Anbieter teurerer Tarife, können sie jedoch auch keine Hardware subventionieren: So gibt es zum Discounttarif meist kein neues Handy dazu. Wer Hardware wie ein Smartphone oder Tablet mit einem Handyvertrag finanzieren möchte, sollte darüber nachdenken, sich parallel zum Mobiltarif aus dem Bundleangebot einen zweiten, günstigeren Tarif (dafür empfiehlt sich z.B. ein günstiger Handytarif vom Discounter) für die Nutzung des Mobilgeräts abzuschließen.

Ein weiterer Pluspunkt der Billiganbieter ist die hohe Flexibilität was die Buchung von Tarifoptionen betrifft. Da die meisten Discountverträge ohnehin nur eine sehr kurze Laufzeit haben und der Kunde somit einfach kündigen würde, wenn der Tarif nicht mehr zu seinem Nutzungsverhalten passt, stellen die meisten Mobilfunkdiscounter zahlreiche Zusatzoptionen für SMS, Telefonie und Datennutzung zur Verfügung, die in der Regel ebenfalls Laufzeiten von nur einem Monat haben, so dass der User seinen Handytarif monatlich ganz flexibel an seine individuellen Bedürfnisse anpassen kann.

3 Handytarife im Vergleich

Die Auswahl an Handytarifen ist vielfältig und die Zahl der Anbieter ist in den letzten Jahren beachtlich angestiegen. Umso größer ist das Sparpotential für Käufer, die genau vergleichen.

3.1 Vertragslaufzeit & Abrechnung

Zwei grundsätzliche Unterscheidungsmerkmale für Handytarife sind Vertragslaufzeit und Abrechnungsmodell.

Hinsichtlich der Vertragslaufzeit sind zwei Varianten gängig: Die 24-monatige Vertragslaufzeit und Mobilfunktarife ohne Laufzeit. Zu Verträgen „ohne Laufzeit“ werden auch die Tarife gezählt, die laut AGB eine Laufzeit von einem Monat haben. Verträge, die über 24 Monate laufen, verlängern sich im Regelfall bei Nicht-Kündigung um 12 Monate; die Kündigungsfrist beträgt bei diesen meist 3 Monate vor Ablauf der Vertragslaufzeit. Tarife ohne Laufzeit, die meistens bei Discountern anzutreffen sind, können entweder jederzeit oder – ggf. mit Frist von vier Wochen – zum Ende eines Monats gekündigt werden. In den Details können sich die Kündigungsfristen je Anbieter unterscheiden, sie sind in den AGB des jeweiligen Anbieters zu finden. Vertragsmodelle, deren Laufzeiten von 6 oder 12 Monaten betragen, haben sich bislang nicht durchgesetzt und sind nur in Einzelfällen zu finden.

Bezüglich der Abrechnung existieren zwei Zahlungsmodelle: Prepaid und Postpaid. Wie schon an den Namen erkennbar, wird bei ersterem vorab – vor der Nutzung - und beim letzteren im Nachhinein – nach dem Verbrauch - bezahlt.

Bei Postpaid-Tarifen erhält der Kunde nach dem Abrechnungszeitraum (der sich in der Regel auf einen Monat beläuft) eine Rechnung, die per Lastschrift-Abbuchung vom Bankkonto bezahlt wird. Eine Bezahlung per Überweisung lassen Mobilfunkanbieter generell nicht zu. Die Postpaid-Zahlung ist das weiter verbreitete Modell und wird von vielen Kunden bevorzugt, was mit der preislichen Entwicklung der Prepaid-Tarife und dem teilweise umständlichen Auflademodus des Prepaidkontos zu erklären ist.

In den ersten Jahren des Mobilfunkbetriebs waren Prepaid-Karten eher für Randgruppen vorgesehen, z.B. für Kinder und Jugendliche, für Kunden, die ausschließlich erreichbar sein und ihr Handy kaum abgehend nutzen wollten sowie für Menschen mit SCHUFA-Eintrag, die auf Grund ihrer schlechten Bonität von den Anbietern keine Postpaid-Verträge erhielten. Denn bei dem Vorkasse-Zahlungsmodell fällt das bei der Postpaidvariante gegebene Risiko der Nichtzahlung des Kunden für die Mobilfunkanbieter weg, so dass diese wesentlich großzügiger bei der Annahme des Vertragsverhältnisses sind und die Bonitätskriterien nicht derart ausgiebig prüfen wie beim Abschluss eines Postpaidvertrags. Die Prepaid-Handytarife von damals waren derart teuer, dass sie eigentlich für eine „richtige“ Nutzung nicht verwendet werden konnten. Geändert hat sich dies durch die Mobilfunkdiscounter, die zunächst hauptsächlich Prepaid-Tarife führten. Diese warteten im Gegensatz zu den bis dahin üblichen Prepaidtarifen mit sehr niedrigen Preisen für Telefonie, SMS- und Datennutzung auf, so dass solche Tarife in aktuellen Vergleichstests nicht selten als günstigster Handytarif ausgezeichnet werden.

Wer eine Prepaid-Karte auf seinen Namen aktivieren lässt, schließt ebenso wie bei Postpaid-Tarifen auch einen Vertrag ab. Da Prepaid-Verträge jedoch in der Regel keine oder nur eine sehr kurze Vertragslaufzeit haben, werden sie oft auch als Handytarife „ohne Vertrag“ bezeichnet.

Zu einer Prepaidkarte gehört immer ein virtuelles Guthabenkonto. Dieses wird mit einem bestimmten Geldbetrag aufgeladen, der anschließend durch Nutzung mobiler Dienste verbraucht werden kann. Ist das Guthaben aufgebraucht, muss erst nachgeladen werden, um die Karte wieder abgehend nutzen zu können. Die eingehende Nutzung ist auch bei leerem Guthabenkonto möglich, das heißt der Prepaid-Kunde kann ohne Unterbrechung Telefonate und SMS empfangen, diese aber nur bei vorhandenem Guthaben beantworten. Ist das Konto leer oder sinkt der Kontostand unter einen gewissen Betrag, informieren die Prepaidanbieter in der Regel automatisch per SMS. Für die Guthabenaufladung gibt es unterschiedliche Varianten, die man in zwei Gruppen einteilen kann: Entweder die Aufladung erfolgt per Lastschrift-Abbuchung vom Bankkonto oder das Prepaidguthaben wird mit Bargeld bezahlt. Mit Bargeld kann beispielsweise in Supermärkten oder an Kiosken, an Tankstellen oder an Automaten ein Guthaben-Code gekauft werden. Diese Codes löst man über die Tastatur des Mobilfunkgeräts ein, anschließend ist das Prepaid-Konto wieder gefüllt. Die Aufladung über das Bankkonto kann auf verschiedene Arten ausgelöst werden: Per SMS, telefonisch oder übers Internet. Es ist auch möglich, eine automatische Aufladung einzurichten: Dabei wird das Guthabenkonto immer automatisch mit einem voreingestellten Betrag aufgeladen, sobald es unter eine festgelegte Grenze fällt. Mit dieser Art der Aufladung wird vermieden, dass der Prepaidnutzer vorübergehend nicht erreichbar ist, da das Konto immer aufgeladen bleibt. Nicht jeder Prepaid-Anbieter bietet jede Auflademöglichkeit an.

Da es heutzutage ebenso günstige Prepaid- wie Postpaid-Handytarife gibt, Postpaidtarife genau wie Prepaidkarten auch „ohne“ Laufzeit zu haben sind und die Guthabenaufladung beim Vorkasse-Zahlungsmodell so weit automatisiert werden kann, dass sie einer Postpaidzahlung in nichts nachsteht, verschwinden viele der bis dato vorherrschenden Unterscheidungsmerkmale für diejenigen, die Handyverträge im Vergleich betrachten möchten.

Verbleibende Unterschiede sind, dass es Prepaidangebote nicht als Bundle gibt – wer also Hardware günstig zum Handytarif dazu bekommen möchte, wird hier nicht fündig werden – und dass Menschen mit negativer Bonität nach wie vor hauptsächlich bei Prepaidanbietern erfolgreich sein dürften, was für sie jedoch auf Grund der attraktiven Preisgestaltung nicht weiterhin einen Nachteil darstellen muss.

3.2 Grundgebühr & Mindestumsatz

Mobiltarife gibt es mit und ohne monatliche Fixkosten. Fixkosten sind Kosten, die monatlich in jedem Fall anfallen, egal ob der Handytarif genutzt wird oder nicht. Diese Kosten werden entweder als Mindestumsatz oder als Grundgebühr abgebildet. Die Grundgebühr wird häufig auch Paketpreis genannt. Die Grundgebühr bzw. der Paketpreis ist ein fester Betrag, den der Kunde monatlich bezahlen muss. Je nach Tarif erhält er dafür eine „Gegenleistung“, das heißt im Tarif sind dafür Flatrates oder Pakete für Telefonie oder SMS inklusive oder er erhält hochwertige Geräte im Bundle mit dem Handytarif, die er durch das Begleichen der monatlichen Grundgebühr gewissermaßen abbezahlt, vergleichbar mit einer Ratenzahlung.

Der Mindestumsatz ist ein Umsatz, den der Mobilfunknutzer im Monat mindestens erreichen muss. Er gilt nicht immer für alle mobilen Services, sondern kann beispielsweise auf Telefonie beschränkt sein. Erreicht der User diesen Umsatz nicht, muss er den festgelegten Betrag dennoch bezahlen. Der Mindestumsatz ist mittlerweile etwas „aus der Mode“ gekommen. Meist werden nur noch Paketpreise berechnet.

3.3 Flatrates & Inklusiv-Pakete

Flatrates und Inklusiv-Pakete stellen wichtige Merkmale von Handyтарifen dar. Sie sind entweder fest im Handytarif verankert oder können als zusätzlicher – optionaler - Tarifbestandteil hinzugebucht werden. Da das Mobiltelefon zum alltäglichen Begleiter avanciert ist, sind Flatrates außerordentlich beliebt geworden. Sie ermöglichen dem Mobilfunkteilnehmer eine sehr freie und beliebig intensive Nutzung seines Mobilfunktarifs bei gleichzeitiger Sicherheit, dass die Kosten überschaubar bleiben. Flatrate kommt aus dem Englischen und steht für eine Abrechnungspauschale. Im Mobilfunkbereich bedeutet das, dass mobile Services für einen bestimmten Pauschalbetrag so umfassend genutzt werden können, wie gerade Bedarf vorhanden ist. Es gibt Flatrates für jeden Bereich der mobilen Kommunikation, also für die mobile Telefonie, für den Versand von SMS und für die Nutzung des mobilen Internets. Telefonieflatrates werden von manchen Anbietern nochmals unterteilt in Flatrates, die nur für ein bestimmtes Netz gelten, also für Gespräche in nur eines der vier Mobilfunknetze oder nur ins Festnetz. Internetflatrates umfassen grundsätzlich ein festgesetztes Datenvolumen. Auch so genannte Allnet-Flats sind üblich. Wie der Name schon sagt, bezieht sich diese Flatrate auf alle Netze - in der Regel gilt sie für die Telefonie, je nach Anbieter beinhaltet eine Allnet-Flat aber auch mehr, z.B. zusätzlich eine Internet-Flat.

Da Nutzer von Smartphones oft nur noch wenige klassische SMS versenden, sondern ihre Textnachrichten lieber über Messageservices, die auf der Übertragung via mobilem Internet basieren, verschicken, eignen sich SMS-Flatrates nur noch für bestimmte Zielgruppen, die darin dann aber ein enormes Einsparpotential finden. Eine Datenflat ist für Besitzer von iPhone & Co. obligatorisch, da zahlreiche Funktionen dieser Geräte eine Internetverbindung

voraussetzen. Wer regelmäßig ohne Datenflatrate mobil surft, zahlt in der Regel drauf. Eine Flatrate für Gespräche lohnt sich für so genannte Vieltelefonierer, die oft von unterwegs aus Anrufe tätigen oder die mit ihrem Mobilgerät ihren Festnetzanschluss ersetzen. Als günstigster Handyvertrag für Intensivnutzer – beispielsweise im Businessbereich – eignen sich die Allnet-Tarife.

Inklusiv-Pakete sind im Gegensatz zur Flatrate nicht auf eine unbegrenzte Nutzung ausgelegt, sondern beschränkt auf ein festgelegtes „Paket“, das im Grundpreis des Tarifs bzw. der Tarifoption inklusive ist. Inklusiv-Pakete gibt es für die Telefonie und für SMS. Bezüglich der Gespräche ist hier wie bei den Flatrates zu unterscheiden zwischen Fest- und Mobilfunknetz, wobei bei vielen Anbietern auch alles inbegriffen ist. So gibt es beispielsweise Minuten-Pakete mit 100 Minuten, mit denen der Kunde monatlich 100 Minuten ohne zusätzliche Kosten in deutsche Netze telefonieren kann und erst ab der 101. Minute werden die Gebühren berechnet. Ebenso würde es sich mit einem SMS-Paket über 100 SMS verhalten. Natürlich sind die Paketpreise günstiger als die Einzelabrechnung jeder Einheit im selben Tarif wäre. Solche Pakete lohnen sich für den Durchschnittsuser.

3.4 Mobiles Internet als Option

Mobiles Internet kann mit jedem heutzutage verfügbaren Handytarif genutzt werden. Beim Surfen werden Daten aus dem Internet heruntergeladen (z.B. beim Aufrufen einer Webseite) oder Daten ins Internet hochgeladen (z.B. beim Versand einer E-Mail). Diese Daten werden in MB gemessen. Wer keinen Tarif besitzt, der eine Extra-Option für mobiles Internet beinhaltet oder eine solche Tarifoption hinzubucht, bezahlt für diese Daten die Gebühr gemäß Preisliste seines Tarifs. Die Datennutzung wird entweder volumen- oder zeitbasiert abgerechnet. Eine Abrechnung nach Volumen bedeutet, dass ein bestimmter Betrag je MB an Datentransfer berechnet wird, z.B. 0,49 € pro MB. Bei der zeitbasierten Abrechnung bezahlt der Kunde die Internetnutzung für einen gewissen Zeitraum, z.B. 0,09 € pro Minute. Letztgenanntes Abrechnungsmodell wird nur sehr vereinzelt von wenigen Anbietern geführt.

Wer kaum mobil surft, benötigt keine Tarifoption für die Datennutzung, da sich die früher massiv überteuerten Gebühren für mobiles Surfen mittlerweile bei fast allen Anbietern auf ein verträgliches Maß angepasst haben. (Wer den Listenpreis ohne spezielle Internet-Option nutzen möchte, sollte vorher sicherheitshalber dennoch unbedingt in die Preisliste seines Anbieters schauen, um nicht doch eine unangenehme Überraschung bei der Abrechnung zu erleben.) Doch wer regelmäßig mobil online geht, ist mit dem Abschluss einer Tarifoption für mobiles Internet besser beraten.

Die bequemste, für die meisten User günstigste und daher auch am weitesten verbreitete Variante ist dabei eine Internet-Flatrate. Eine Internetflat beinhaltet grundsätzlich ein bestimmtes Inklusiv-Volumen. Diese Inklusiv-Volumina beginnen schon bei sehr kleinen Größen wie 50 MB und gehen bis hin zu Volumina von mehreren GB. In der Regel stehen je www.mobilhelden.de/thema/handytarife

Anbieter verschiedene Größen für die unterschiedlichen Nutzertypen zur Wahl. Ist das Inklusivvolumen verbraucht, wird für den Rest des Abrechnungszeitraums die Geschwindigkeit gedrosselt, surfen ist also nur noch mit dem langsameren GPRS möglich, bezahlt werden muss jedoch auch dafür nichts, denn sämtliche Surfkosten sind im Preis der Datenflat inbegriffen, unabhängig davon, wie hoch das Inklusivvolumen ist. Früher wurden bei solchen Tarifen die Datentransfers, die über das Inklusiv-Volumen hinausgingen, häufig berechnet. Solche „unechten“ Flatrates wurden jedoch schon vor längerem vom Markt genommen. Generell sollte sich der Kunde dennoch vor Vertragsabschluss insbesondere bei den Internetoptionen das Kleingedruckte aufmerksam durchlesen. Manche Anbieter ermöglichen es ihren Kunden, nach Volumenverbrauch für den Rest des Monats nochmals zusätzliches Volumen aufzubuchen, um wieder höhere Geschwindigkeiten beim Surfen zu erreichen.

Welche Volumenhöhe sich eignet, hängt vom individuellen Nutzungsverhalten ab und kann nicht pauschal bestimmt werden. Wer sich unsicher ist und noch gar keine Erfahrungen mit der mobilen Internetnutzung hat, kann sich auf vielen Internetseiten darüber informieren, welche Aktion im Internet wie viele Daten verschlingt, um herauszufinden, wie hoch der eigene Datenumsatz via Smartphone ungefähr sein könnte. So werden beispielsweise für den Versand einer E-Mail ohne Anhänge nur einige KB an Daten übertragen, wohingegen für das Ansehen eines Youtube-Videos pro Minute um die 2-5 MB verbraucht werden. Praktisch für diejenigen, die ihr mobiles Surfverhalten (noch) nicht abschätzen können sind die Anbieter, bei denen je nach Bedarf verschiedene Volumengrößen monatlich hinzu- und wieder abgebucht werden können.

Gängige Smartphone-Tarife beziehen sich durchweg auf die Nutzung des Datenübertragungsstandards UMTS. Hierfür sind auch alle in Deutschland verkauften Smartphones ausgelegt. Wer die neue und wesentlich schnellere Übertragungsart LTE nutzen möchte, sollte bei der Wahl des Handytarifs und des Mobilgeräts einige Punkte berücksichtigen: Nicht jedes Smartphone ist LTE-fähig. Zudem wird im LTE-Bereich auf unterschiedlichen Frequenzen gefunkt, was für den User bedeutet, dass er einerseits sicherstellen muss, dass sein Handy überhaupt für die LTE-Nutzung geeignet ist und zum anderen, dass es mit den Frequenzen, in denen der bevorzugte Netzbetreiber funkt, kompatibel ist. Bislang sind auch nur die Netze D1, D2 und E2 für LTE einsatzbereit, im E1-Netz von E-Plus ist noch kein Surfen mit LTE möglich. Bei den Tarifen selbst ist darauf zu achten, dass der mobile Einsatz vorgesehen ist, denn auf Grund der hervorragenden Geschwindigkeit von LTE werden die LTE-Tarife auch als DSL-Alternative für die stationäre Anwendung angeboten, bei denen die Betreiber jedoch die mobile Nutzung blocken (Kombiangebote sind ebenfalls verfügbar).

4 Die Auswahl des passenden Handyangebots

Wer einen unpassenden Mobilfunktarif nutzt, zahlt in der Regel automatisch zu viel, ganz gleich, wie niedrig die Tarifpreise sein mögen. Die Faustregel lautet also: Auch die günstigsten Handytarife sind nur dann wirklich günstig – im Sinne von billig und vorteilhaft für den Kunden-, wenn sie perfekt auf das jeweilige Nutzerprofil passen. Das Prädikat „bester Handytarif“ kann also nicht pauschal vergeben werden, sondern bedeutet für jeden Mobilfunknutzer etwas anderes.

4.1 Das Nutzungsverhalten ermitteln

Um wirklich günstig mobil zu kommunizieren, ist es essentiell, einen zum eigenen Nutzungsverhalten passenden Tarif zu wählen. So benötigt ein Wenigtelefonierer keine Telefonflatrate und jemand, der hunderte SMS monatlich verschickt, kann mit einer speziellen SMS-Option oder einem sehr günstigen SMS-Preis (die Kosten dafür erstrecken sich je nach Anbieter von ca. 6 Cent pro SMS bis hin zu etwa 29 Cent pro Nachricht) eine nicht unerhebliche Summe einsparen.

Das Nutzungsverhalten lässt sich relativ einfach ermitteln. Hierfür sollten die Einzelverbindungs nachweise der drei letzten Monate herangezogen werden. Darin werden die drei Mobilservices SMS, Telefonie und Datenübertragung gesondert aufgeführt. Die Gesprächsminuten sollten getrennt nach dem jeweiligen Netz summiert werden, die Anzahl der SMS sowie die Menge der übertragenen Daten über das mobile Internet werden jeweils komplett zusammengerechnet, anschließend werden alle Summen durch drei geteilt. Die Ergebnisse geben eine aussagekräftige Information darüber, wie hoch die Nutzung in dem jeweiligen mobilen Dienst monatlich ungefähr ausfällt. So lässt sich schon eine grobe Vorauswahl treffen, beispielsweise ob eine Flatrate für einen der Mobilservices oder eine Datenoption benötigt werden. Die dann noch in Frage kommenden Handytarife können anschließend zielgerichtet auf den in den drei mobilen Services jeweils benötigten Umfang hin betrachtet werden.

Neben dem Bestimmen des individuellen Nutzerprofils sollte auch geklärt werden, ob ein neues Handy gewünscht wird und welche Netze in Frage kommen, bevor ein individueller Vergleich der Handyverträge und Angebote erfolgen kann.

4.2 Handyvertrag online abschließen

Auf Grund der oft attraktiveren Angebote, der größeren Auswahl und des Bequemlichkeitsfaktors bevorzugen es viele Mobilfunknutzer, Handytarife günstig online abzuschließen. Dabei sollten einige Punkte beachtet werden.

Zunächst einmal sollte auf Seriosität des Shopanbieters geachtet werden. Zuverlässige Auskunft darüber geben Qualitätssiegel wie das von Trusted Shops oder das s@fer-shopping-Siegel des TÜV. Letzteres belegt auch die Sicherheit der vom Besteller angegebenen Daten, was gerade bei sensiblen Angaben wie der Bankverbindung oder von Personalausweisdaten, die bei Abschluss eines Handyvertrags erforderlich sind, wichtig ist. Auch ein gut besuchter Facebook-Auftritt mit insgesamt positiven Rückmeldungen der Kunden und regelmäßigem Feedback von Shopmitarbeitern kann ein Zeichen dafür sein, dass es sich um einen zuverlässigen Handyshop handelt.

Der Bestellvorgang unterscheidet sich beim Abschluss eines Handyvertrags von der Abwicklung einer reinen Warenbestellung, bei der lediglich die Rechnungs- und Versandadresse angegeben werden muss. Zusätzlich zu diesen Angaben, die natürlich ebenso benötigt werden, da Simkarte und ggf. Handy verschickt werden müssen, benötigt der zukünftige Mobilfunkvertragspartner weitere Daten. Einerseits die Bankverbindung für die Abbuchung der Handyrechnungen, andererseits personenbezogene Daten (z.B. Geburtsdatum und Ausweisdaten) des Vertragsinhabers, auch um Auskünfte über dessen Bonität einholen zu können. Die Bankverbindung wird teilweise auch bei der Bestellung von Prepaidkarten abgefragt, da einige Prepaidanbieter ausschließlich die Guthabenaufladung per Lastschrift anbieten. Der Besteller sollte darauf achten, alle Daten korrekt anzugeben, da es ansonsten (insbesondere bei einer Mitnahme der bisherigen Rufnummer) zu Verzögerungen in der Vertragsabwicklung kommen kann.

Mit Absenden der Bestellung im letzten Schritt des Bestellvorgangs kommt der Vertrag bereits zu Stande – vorausgesetzt, der Mobilfunkanbieter nimmt diesen an und der Shop hat dem Kunden die AGB und Widerrufsbelehrung in korrekter Form zur Verfügung gestellt. Eine persönliche Unterschrift des Kunden auf dem Vertragsformular ist für den Vertragsschluss nicht erforderlich. Dieser hat als Privatkunde gemäß Fernabsatzvertrag ein 14-tägiges Widerrufsrecht, das beginnt, sobald ihm die Simkarte zugestellt und diese aktiviert wurde. Mit Nutzung der Simkarte stimmt der Kunde automatisch zu, dass diese Widerrufsfrist vorzeitig verfällt. Wer sich also nicht sicher ist, ob er den Tarif behalten möchte, sollte die Simkarte unberührt lassen.

Die Aktivierung der Simkarte wird entweder automatisch vom Handyshop oder vom Kunden selbst via Internet oder Telefon ausgelöst. Während des Aktivierungsvorgangs muss das Mobilgerät ausgeschaltet sein. Die Aktivierung dauert in der Regel nur wenige Stunden, der Kunde sollte von Zeit zu Zeit durch Einschalten des Geräts prüfen, ob die Karte bereits funktioniert und wenn nicht, das Handy wieder ausschalten. Bei einer Rufnummernmitnahme wird die Simkarte am Tag des Portierungstermins automatisch aktiv, anschließend kann die alte Rufnummer mit neuem Handytarif genutzt werden.

4.3 Fazit: Für jeden Nutzer das passende Angebot

Wer zum neuen Handytarif ein neues Smartphone benötigt und sich dabei ein Mittel- oder Oberklasse-Gerät vorstellt, sollte sich bei den Angeboten der Netzbetreiber und großen Provider umschauen. Zu finden sind diese sowohl im stationären Fachhandel als auch im Internet bei unabhängigen Handysshops oder direkt in den Webshops der Mobilfunkanbieter. Vor dem Kauf sollte nachgerechnet werden, ob die monatlichen Fixkosten – betrachtet über die Dauer der Vertragslaufzeit - des Tarifs hinsichtlich des verbleibenden Kaufpreises für das Mobilgerät gerechtfertigt sind. Idealerweise sollte der Angebotstarif natürlich möglichst genau zum ermittelten Nutzungsverhalten passen. Weicht der Handytarif aus dem Kombiangebot zu stark davon ab, rechnet sich dieses aber trotzdem, kann zusätzlich ein günstigerer Tarif von einer Discountmarke in Anspruch genommen werden.

Für Kunden, die ihr bestehendes Handy weiterverwenden möchten, empfiehlt sich ein Blick in die Angebotspalette der Mobilfunkdiscounter, denn die besten Handyverträge (was Vertragsbedingungen und Tarifpreise betrifft) finden Mobilfunknutzer in der Regel dort. Dafür können deren eigene Onlineshops besucht werden, denn die Tarife der Discounter sind überall gleich günstig und nicht wie bei Netzbetreibern und anderen Providern je nach Shop teilweise unterschiedlich gestaltet. Bester Handyvertrag für Wenigtelefonierer und Nichtnutzer, die einfach nur erreichbar sein und in Notfällen telefonieren können möchten, ist in jedem Fall ein Discounttarif ohne monatliche Fixkosten. Und auch für Intensivnutzer kann sich ein Tarif vom Discounter lohnen: Durch deren extrem günstige Tarifpreise kann bei entsprechend hoher Nutzung so viel im Vergleich zu teureren Tarifen eingespart werden, dass es sich auszahlen kann, das neue Handy oder Smartphone zum vollen Preis zu erwerben.

Für Interessenten, die beste Handyverträge vom Discounter nutzen möchten, es sich jedoch nicht leisten können, den kompletten Kaufpreis für ein Mobilgerät auf einmal zu bezahlen, bieten immer mehr Discounter auch eine interessante, kostenlose Finanzierungsmöglichkeit an. Dabei bekommen die Kunden direkt beim Vertragsabschluss das neue Handy, können es jedoch in Laufzeiten von beispielsweise 6, 12 oder 24 Monaten in Raten abbezahlen. Zinsen fallen dabei nicht an. Wird der Vertrag gekündigt, ohne dass die Finanzierungslaufzeit schon zu Ende ist, wird die verbleibende Summe per Einmalzahlung beglichen.

Bildquelle: bigstockphoto / kotist