

- Das Billigangebot soll dem Mobilfunknetzbetreiber E-Plus weitere Marktanteile im boomenden Segment für Smartphones bringen
- Auch unbekanntere Anbieter versprechen Tarife, die sich auf das jeweilige Nutzungsverhalten des Verbrauchers anpassen lassen

EXKEHARD KERN

**X**avier Niel ist ein wahrer Menschenfreund. Die Kosten für Mobiltelefonie hält er für eine Zwangsausgabe, folglich müsse sie für jeden erschwinglich sein, so das Credo des französischen Milliardärs. Gesagt, getan: Er gründete kurzerhand die Marke Free Mobile und rollte den heimischen Markt auf. Zum Kampfpfeis von 19,99 Euro können Kunden nun unbegrenzt in die Festnetze von 40 Ländern telefonieren, MMS und SMS innerhalb Frankreichs nach Belieben verschicken und bekommen drei Gigabyte fürs mobile Surfen.

Deutsche Smartphone-Nutzer mussten bislang eher neidisch auf diese so genannte „All-Net-Flat“ jenseits der Grenzen schauen. Doch jetzt hat der kleinste deutsche Mobilfunkanbieter, E-Plus, auch hierzulande dieses Marktsegment kräftig aufgemischt. Der Tarif seiner Discount-Tochter „yourfone“ kostet nur 19,90 Euro im Monat.

E-Plus will nach eigenen Angaben mit yourfone vor allem vom Smartphone-Boom profitieren. Nach einer Studie des Hightech-Verbandes Bitkom ist mehr als jedes zweite in Deutschland verkaufte Handy mittlerweile ein solcher Kleincomputer. Demzufolge habe sich auch das Bedürfnis nach Mobilfunkangeboten verändert, sagt yourfone-Chef Herrmann. Günstige Minutenpreise oder Laufzeiten würden weniger wichtig, das Bedürfnis nach All-Net-Flats hingegen steige dramatisch an.

Einen kleinen Nachteil hat das yourfone-Angebot indes: SMS sind nicht von der All-Net-Flatrate abgedeckt und werden mit neun Cent pro Einheit abgerechnet. Die unlimitierte SMS-Flatrate in alle deutschen Netze ist allerdings für fünf Euro pro Monat aufbuchbar und rechnet sich somit schnell. Zu beachten ist auch, dass sich die Vertragsbindung bei genanntem Tarif auf ganze 24 Monate beläuft. Wer sich die Option offen halten möchte, monatlich zu kündigen, muss fünf Euro extra zahlen.

Dennoch ist yourfone ein kleiner Lichtblick im zuletzt immer schwerer überschaubaren Mobilfunk-Tarifdschungel hierzulande – kein Wunder, dass bei

der großen Zahl an Tarifvarianten viele Verbraucher längst den Überblick verloren haben und sich zunehmend Hilfe im Fachhandel holten. Nicht immer eine gute Idee, wie jetzt eine Studie des Deutschen Instituts für Service-Qualität im Auftrag des Nachrichtensenders n-tv ergab. Viele der von dort kommenden Empfehlungen passten demnach nicht zu den Bedürfnissen der Kunden.

Klar ist aber: Die technischen Möglichkeiten und die Verfügbarkeit von Inhalten wie Videos haben den Kundenwunsch nach einer All-Net-Flatrate regelrecht befeuert. Eine solche bieten denn auch mittlerweile alle bekannten Mobilfunkunternehmen an, auch wenn sich die Tarifmodelle und Preise oft stark unterscheiden. Gerade Discountanbieter wie „Fonic“ (o2-Netz), „Deutschlandsim“ (wahlweise o2- oder Vodafone-Netoz zu unterschiedlichen Konditionen), „Phonex“ (o2-Netz), „Congstar“ (T-Mobile-Netz) oder nun eben yourfone (E-Plus-Netz) sind dabei, den Markt aufzumischen. Sie sind zum Teil Töchter bekannter Mobilfunkkonzerne, machen den vier großen deutschen Marken T-Mobile, Vodafone, E-Plus und o2 zunehmend Konkurrenz

und bieten dem Kunden oft Freiraum bei der Zusammenstellung eines Tarifs – und günstige finanzielle Konditionen.

Da die vergleichbaren Standard-Tarife bei der Telekom, Vodafone und o2 direkt noch jenseits der 50 Euro liegen (beim T-Konzern gar über 80 Euro), lohnt sich der Blick auf die vielen oft unbekannteren Anbieter besonders. „Deutschlandsim“ etwa erlaubt sogar, bei der Buchung zwischen zwei Mobilfunknetzen zu wählen. Auf Seiten des Kunden dürfte dabei oft der Preis den Ausschlag geben, manchmal hingegen auch die jeweilige Netzabdeckung am eigenen Wohnort. Nicht jedes Mobilfunknetz ist an jedem Ort gleich gut für das mobile Surfen ausgebaut. Es ist daher sinnvoll, sich einmal bei Bekannten oder Freunden nach deren Erfahrungen an den hauptsächlichen Nutzungsorten zu erkundigen oder die Qualität mit einer geliehenen Karte zu testen, rät das Verbraucherportal telarif.de.

Gerade am neuen E-Plus-Tarif bemängeln Kritiker das zugrunde liegende Mobilfunknetz. Es sei vielerorts langsam. Dieser Vorwurf ist nicht neu, und auch das Unternehmen selbst kommuniziert offen, man wolle im Konkurrenzkampf auf dem deutschen Markt über den Preis und nicht durch schnelle Datenverbindungen bestehen: „Wir wollen die Netzschlacht um viel höhere Bandbreiten derzeit nicht mitführen. Gigabandbreiten sollen andere anbieten“, sagte E-Plus-Chef Thorsten Dirks.

Obwohl der neue E-Plus-Tarif aufgrund exzessiver Bewerbung in der vergangenen Woche schnell bekannt wurde, sieht die Konkurrenz keinen besonderen Handlungsbedarf. Vodafone will sich die Entwicklung des neuen Marktteilnehmers zunächst „genauer angucken“ und verweist auf die hauseigenen CallYa-Prepaid-Tarife, die sich auch nach dem Baukastenprinzip an individuelle Wünsche des Kunden anpassen lassen. Bei der Telekom kommentiert

Xavier Niel hat mit seiner Mobilfunkfirma Free Mobile den französischen Markt revolutioniert



# Tarife zum *Kampfpfeis*

All-Net-Flatrates sind der Renner bei Handy-Nutzern. Kleine Anbieter reagieren: Das Paket aus Endlos-Telefonieren, SMS schreiben und Surfen zum Festpreis wird immer günstiger. Und die großen Konkurrenten tun so, als ließe sie das kalt

man „grundsätzlich“ keine Angebote der Wettbewerber. Und Telefónica Germany (O2) will sich von den Discount-Anbietern „durch Serviceleistungen und attraktive Zusatzangebote“ unterscheiden. Grundsätzlich lässt sich sagen, dass sich mit steigender Smartphone-Nutzung auf Dauer auch der Datenverbrauch erhöht. Die hochauflösenden Displays und vor allem die immer schnelleren Internetverbindungen füh-

ren dazu, dass auch das Ansehen von Videos und das Streamen von Musik an Popularität gewinnt. Viele Tarife bieten als Standard eine 500-MB-Daten-Flatrate an. Das heißt, bis zum Erreichen dieser Datenmenge kann in normaler Geschwindigkeit gesurft werden, danach wird das Aufrufen von Websites zur Geduldssprobe. Wer auf die doppelte Datenmenge, also ein GB, aufrüsten möchte, zahlt bei yourfone zum Beispiel pauschal

ANZEIGE

Traumpaare erkennt man auf den ersten Blick.

**LLOYD**  
GERMANY

LLOYD CONCEPT STORES Aachen | Berlin | Bonn | Dortmund | Düsseldorf | Essen | Flensburg | Frankfurt Airport | Frankfurt Zeil | Freiburg | Hamburg | Hannover | Kiel | Köln | Krefeld | Leipzig | Mannheim | München Airport | Nürnberg | Stuttgart | Timmendorfer Strand | Westerland/Sylt |

ONLINE SHOPPING [www.lloyd.de](http://www.lloyd.de)

## GÜNSTIGE ALLNET-FLATRATES IN DEN E-NETZEN

Tarif Option	simyo Paket 200 E-Plus	Blau Smart-Option L	yourfone Allnet Flat	Phonex All-in M All-Net-Flat	Metro Mobil All-Net-Flat 2000
Einrichtung in €	4,90	9,90	19,90	9,95	0
Grundgebühr in €	16,9	-	19,9/24,9	19,9/24,9	23,68
Startguthaben in €	5	10	0	0	0
Minutenpreis in €	0,00 (0,09) <sup>2)</sup>	0,00 (0,09) <sup>2)</sup>	0	0	0,00 (0,107) <sup>1)</sup>
SMS in €	0,00 (0,09) <sup>3)</sup>	0,00 (0,09) <sup>3)</sup>	0,09	0,00 (0,19) <sup>3)</sup>	-
max. Downstr.	7200 kBit/s	7200 kBit/s	7200 kBit/s	7200 kBit/s	7200 kBit/s
Drossel ab	500 MB	500 MB	500 MB	500 MB	500 MB
Taktung	10 KB	10 KB	10 KB	10 KB	10 KB
Laufzeit	30 Tage	30 Tage	24 Mon./1 Mon.	24 Mon./1 Mon.	24 Monate
SMS-Flat	-	-	5,00	12,95	-
Daten-Upgrade	-	-	5,00	9,95	-

1) Insgesamt 2000 Frei-Einheiten für Gespräche und SMS in alle deutschen Netze, Folgepreis in Klammern 2) 200 Frei-Minuten, Folgepreis in Klammern 3) 100 Frei-SMS, Folgepreis in Klammern 4) 200 Frei-SMS, Folgepreis in Klammern QUELLE: TELARIF.DE, STAND: 19.04.2012

## Ein gutes Gewissen ist Bankkunden bares Geld wert

**N**achhaltigkeit, Fairness, Transparenz – das sind die Schlagworte, mit denen sozial-ökologische Banken auf Kundenfang gehen. Institute wie GLS Bank, Ethikbank oder Triodos Bank versprechen Sparern, dass sie mit ihrem Geld gewissenhaft umgehen. Die Kreditvergabe unterliegt hohen ethischen Standards: Rüstung, Atomkraft, Tierversuche werden nicht unterstützt, Spekulationsgeschäfte sind tabu.

Nun gibt es erstmals Zahlen, wie viel den Kunden das gute Gewissen wert ist. Gemessen nicht etwa in Glückshormonen, sondern in Renditepunkten. Wer bei einem Tagesgeldkonto von einer „normalen“ Bank einen Zinssatz von 3,0 Prozent verlangt, ist bei einem sozial-ökologischen Institut schon mit 1,7 Prozent zufrieden. Dies soll zumindest für jene gelten, die in sich eine gewisse gesellschaftliche Verantwortung verspüren und mit dem Thema Nachhaltigkeit auch

in anderen Lebensbereichen etwas anfangen können. Was vermeintlich auf 13 Millionen Menschen im Land zutrifft. Sogar zu einer Absenkung auf 0,7 Prozent sind jene bereit, die die Sache noch ernster nehmen, einst als Ökos verschrien waren und ihre Lebensmittel auch heute am liebsten in Bioläden kaufen. Davon soll es drei Millionen geben.

Die Zahlen stammen aus der bislang umfassendsten Studie zu Social Banking auf dem deutschen Markt, deren Ergebnisse der „Welt am Sonntag“ exklusiv vorliegen. Die Unternehmensberatung ZEB, die Alanus Hochschule und die puls Marktforschung haben darin die Profile von mehr als 3000 Kunden sozial-ökologischer Banken ausgewertet und zudem rund 1000 Bürger repräsentativ befragt.

Die sozial-ökologischen Banken, die mit insgesamt 230 000 Kunden noch ein Nischendasein in Deutschland führen, werden sich über die Bereitschaft zum

Renditeverzicht freuen. Können sie sich auf der Jagd nach Kunden und Einlagen doch den einen oder anderen Euro sparen. Doch auch für klassische Banken und Sparkassen hält die Studie Hoffnungsvolles bereit. Denn Verbraucher haben angeblich auch dann mit Zinszugeständnissen kein Problem, wenn ihnen keine Ökobank, sondern ihr klassisches Finanzinstitut ein grünes Tagesgeldkonto bietet. Laut Befragung erwartet die Gruppe der 13 Millionen dann einen Zins von 2,1 Prozent statt 3,0 Prozent. Die größten Öko-Anhänger nehmen hier noch 1,4 Prozent klaglos hin.

In den Führungsetagen einiger Banken dürften die Zahlen denn auch zum Grübeln führen. Müsstes alle Banken doch nur ein soziales, ökologisches Image glaubhaft vertreten und schon müssten sie weniger Zinsen an ihre Kunden zahlen – womöglich etwas viele Konjunktive in einem Satz. *Karsten Seibel*