

# Verwirrende Vielfalt

*Mehr als 100 verschiedene Mobilfunk-Tarife gibt es in Deutschland für Geschäftskunden. Um hier das richtige Abrechnungsmodell für die eigene Kanzlei zu finden, scheint zunächst guter Rat teuer. Doch durch eine schrittweise Analyse lässt sich der Tarif-Dschungel lichten.* KARSTEN ZUNKE

**S**ie heißen Family & Company, Corporate Advantage, Business Active, Business Profi, wahlweise auch S, M, Relax 50, 100 oder 500. Und niemand weiß, wie viele es wirklich von ihnen gibt: Mobilfunktarife im Business-Bereich. Experten gehen von mehr als 100 verschiedenen Abrechnungsmodellen für Firmenkunden in Deutschland aus. Meist können zu jedem Tarif noch diverse Erweiterungen gebucht werden: Es gibt Inklusivminuten-Pakete, firmeninterne Tarife, Sparpakete, Office-Optionen, Zusatzmodule für internationale Gespräche, für SMS oder lokale Gespräche und vieles mehr. Angeboten werden Geschäftskundentarife von allen vier großen Netzbetreibern in Deutschland: E-Plus, Vodafone, T-Mobile und O2, sowie einigen Dienstleistern. E-Plus bietet unter anderem vier Tarife an,

die sich durch einheitliche Minutenpreise rund um die Uhr auszeichnen. T-Mobile setzt auf so genannte Relax-Tarife, bei denen eine bestimmte Anzahl von Gesprächsminuten im Paketpreis enthalten ist. Für 100 Euro könnte ein Steuerberater hier beispielsweise 500 Minuten telefonieren. Darüber hinaus bieten die Bonner weitere Geschäfts- und Company-Tarife an.

„T-Mobile fokussiert sich im Geschäftskundenbereich weiterhin auf das Angebot einfacher und transparenter Tarife, die sich an kundenindividuellen Bedarf und sein Kommunikationsverhalten anpassen. Der Weg dahin führt über wenige Basistarife, die über Zubuchung von Optionen individualisiert und optimal auf den Bedarf zugeschnitten werden können“, erläutert Dirk Backofen, Leiter Business Marketing, T-Mobile Deutschland. Bei Vodafone können Vieltelefonierer aus fünf Business-Tarifen wählen. Zusätzlich gibt es auch hier Paketpreis-Lösungen – ähnlich dem Relax-Modell von T-Mobile – und sogar ein Angebot für Vielflieger.

## Angebote für firmeninterne Gespräche

Zusätzlich hat Vodafone fünf Mobilfunk-Tarife allein für die interne Firmenkommunikation im Angebot. „Business-Tarife von Vodafone sind maßgeschneiderte Tarife. Sie sind auf das unterschiedliche Telefonieverhalten und die unterschiedlichen Bedürfnisse von Geschäftskunden angepasst“, erklärt Christian Boeing, Abteilungsleiter Geschäftskunden Marketing bei Vodafone.

Einen anderen Weg geht der Anbieter O2, lediglich zwei modular aufgebaute Business-Tarife werden angeboten: Wer selten mobil telefoniert, wählt den Tarif mit niedriger Grundgebühr und hohen Minutenpreisen. Vieltelefonierer zahlen

**Glücklich kann sich der Steuerberater schätzen, der – aus der Vielzahl der Angebote – den richtigen Handyvertrag gefunden hat.**

einen hohen Monatsbeitrag und müssen im Gegenzug aber weniger für die Gesprächsminute berappen.

Zusätzlich zu den Netzbetreibern bieten rund zwanzig Service-Provider ihre Dienste an. Debitel, Tangens und Co. verfügen über kein eigenes Netz, haben aber Nutzungsverträge mit den Betreibern abgeschlossen und eigene Tarife auf den Markt gebracht. Soll die Kanzlei mit neuen Handys samt Verträgen ausgerüstet werden, ist angesichts des Tarif-Wirrwarrs zunächst guter Rat teuer. Nur ein schrittweises Vorgehen kann hier helfen. Um aus der Fülle der Angebote das kostengünstigste und vor allem passende auszuwählen, sollte zunächst die Netzabdeckung im Einsatzgebiet überprüft werden.

## Jedes Mobilfunknetz hat Lücken

Zwar ist die Erreichbarkeit nahezu flächendeckend gegeben, aber jedes Netz hat winzige Lücken. Deshalb bieten die vier großen Netzbetreiber auf ihren Websites entsprechende Übersichtskarten an. Auch

### CHECKLISTE

## In sieben Schritten zum richtigen Mobilfunktarif

1. Netzabdeckung im Einsatzgebiet prüfen.
2. Telefonverhalten der Mitarbeiter für 24 Monate vorhersagen.
3. Prüfen, ob bereits funktionierende Mobiltelefone vorhanden sind.
4. Anforderung an Geräte definieren: Müssen die Mitarbeiter regelmäßig mit den neuesten Handys telefonieren, beispielsweise aus Prestige-Gründen?
5. Prioritäten setzen: Service oder geringe Kosten, was ist wichtiger?
6. Vertragspartner wählen: Netzbetreiber oder Dienstleister, wer ist der bessere Partner?
7. Vergünstigungen konsequent nutzen: Welche Vergünstigungen sind prinzipiell möglich?



ein Test vor Ort ist zu empfehlen. Denn fast jedes moderne Handy verfügt über eine Funktion, mit der alle verfügbaren Netze angezeigt werden. Oft fallen so schon ein oder zwei Betreiber aus dem Raster. Eine Analyse des Telefonverhaltens und des nötigen Service-Levels sind der nächste Schritt. In diesem Zusammenhang sollte die Frage beantwortet werden, mit wem ein Mobilfunkvertrag abgeschlossen werden soll – direkt mit einem Netzbetreiber oder mit einem Service-Provider. Letztere haben den Vorteil, dass sie neben den Tarifen von T-Mobile, Vodafone, O2 und E-Plus auch eigene Abrechnungsmodelle anbieten, die unter Umständen besser auf die Anforderungen einer bestimmten Kanzlei passen.

### Vertrag mit Netzbetreibern kann Vorteile bringen

Henrik Wolter, Tarifexperte von Handytarife.de, rät Geschäftskunden dennoch, Verträge mit den Netzbetreibern abzuschließen. Der Vorteil: Direkter Kontakt und Hilfe ohne Umwege. Zudem profitieren

Kunden sofort von Tarifsenkungen, ohne auf die Gunst des zwischengeschalteten Dienstleisters angewiesen sein zu müssen. „Wenn ein Netzbetreiber seine Tarife senkt, gibt der Service-Provider die Senkung nicht automatisch an seine Kunden weiter. Wenn überhaupt, erfolgt dies erst zwei oder drei Monate später“, erläutert Wolter. Weiterer Vorteil: Wer direkt beim Mobilfunkbetreiber unterschreibt, hat einen Vertragspartner weniger, der bei technischen Problemen die Schuld auf den anderen schieben kann.

### Bessere Konditionen bei großen Anbietern

Zudem können Geschäftskunden bei den großen Anbietern besondere Konditionen herauschlagen: „Ab einem fünfstelligen Jahresumsatzvolumen über die ganze Kanzlei hinweg lohnt es sich, mit den Netzbetreibern einen individuellen Mobilfunk-Vertrag auszuhandeln“, empfiehlt Martin Müller, Geschäftsführer von Teltarif. Aber auch schon bei kleineren Telefonvolumina sollten Geschäftskunden ihren

Netzbetreiber nach speziellen Konditionen fragen.

Lohnen kann sich dies beispielsweise bei Vodafone. „Steuerberater profitieren in Vodafone Shops und BusinessPoints von regelmäßigen Geschäftskundenangeboten, sei es Tarife oder Handys. Und schon ab fünf Karten sind individuelle Rahmenverträge möglich, die auf den individuellen Bedarf zugeschnitten sind“, wirbt Boeing für seine Angebote.

### Spezielle Verträge für DStV-Mitglieder

Auch der Deutsche Steuerberaterverband (DStV) in Berlin kann beim Sparen helfen: Er hat mit E-Plus, Vodafone und T-Mobile Rahmenverträge abgeschlossen, dank derer Verbandsmitglieder vergünstigt telefonieren können. Eine Tarif-Beratung bietet der Verband jedoch nicht, er dient lediglich als Vermittler. „Wer von unseren Rahmenverträgen im Mobilfunkbereich profitieren möchte, dem schicken wir auf Wunsch Info-Material und vermitteln Ansprechpartner. Die Beratung und ➔

Vertragsbetreuung läuft über die Kooperationspartner“, erklärt Rechtsanwältin Nina Falenski vom DStV den Ablauf.

Die ausgehandelten Sonderkonditionen können sich durchaus sehen lassen: Bei Vodafone entfällt beispielsweise die



AUTOR

### Karsten Zunke

arbeitet als freier Wirtschaftsjournalist in Berlin. Der auf IT-Themen spezialisierte Autor publiziert in diversen Business-Zeitschriften und Unternehmer-Magazinen.

E-Mail: [zunke@businessstexte.de](mailto:zunke@businessstexte.de),

[www.businessstexte.de](http://www.businessstexte.de)

Anschlussgebühr und der Twin-Card-Aufschlag in den meisten Tarifen. Auf netzinterne Gespräche gibt es zwei Prozent Rabatt. Auch bei E-Plus müssen Verbandsmitglieder keine Anschlussgebühren zahlen und auf den Grundpreis wird beispielsweise ein Abschlag von 25 Prozent gewährt. Aber diese Angebote müssen nicht zwangsläufig die günstigsten und am besten passenden für die jeweilige Kanzlei sein, denn der Markt ist stark in Bewegung.

## Billiganbieter sorgen für Bewegung am Markt

Nahezu täglich treten neue Tarife in Kraft, hinter denen immer öfter neue Dienstleister stecken. Denn in jüngster Zeit drängen verstärkt Billiganbieter auf den Mobilfunkmarkt, die auf den ersten Blick auch für Geschäftskunden interessant zu sein scheinen: Beispielsweise der Neuling Simyo – eine Marke von E-Plus. Dieser Tarif funktioniert ausschließlich mit einer Guthabekarte, das heißt der Mobilfunknutzer muss vorab ein gewisses Guthaben erwerben, das er dann abtelefoniert. Hier ist der Tarif wirklich einfach: 19 Cent kostet eine Mobilfunkminute, rund um die Uhr in alle Netze. Eine Grundgebühr gibt es nicht. Die Betreuung der Kunden erfolgt per E-Mail oder aber über eine 0180-Servicenummer.

Der Haken: Der Minutenpreis ist immer noch um ein vielfaches höher, als bei einem Vertrag mit Grundgebühr. „Für Geschäftskunden sind Prepaid-Lösungen nicht zu empfehlen“, sagt Wolter und warnt: „Sie können sogar zum Problem werden, wenn

beispielsweise während eines wichtigen Telefonats das Guthaben aufgebraucht ist und daher die Verbindung abgebrochen wird.“ Zudem ist beim Einsatz mehrerer Handys der Aufwand enorm groß, um die Guthabekarten zu verwalten und

aufzuladen. Eine günstige Alternative zu unübersichtlichen Business-Tarifen und zu unpraktischen Prepaid-Lösungen gibt es seit diesem Sommer aber doch. So bietet E-Plus über die Marke „Base“ eine Handy-Flatrate für 25 Euro mit einem Zwölf-Monats-

Vertrag an. Gespräche und SMS-Versand von Base zu Base, zur Mailbox sowie zu E-Plus und Simyo sind darin ebenso enthalten wie Anrufe ins Festnetz.

Nachteil: In andere Mobilfunknetze kostet die Gesprächsminute 25 Cent rund um die Uhr. „Je mehr man telefoniert, desto eher wird die Handy-Flatrate auch für Geschäftsleute zur Alternative“, erklärt Wolter. „Wer 60 Euro und mehr im Monat mobil telefoniert und dabei viele Gespräche vom Handy ins Festnetz führt, für den könnte Base interessant sein“, meint auch Tarifspezialist Müller.

Voraussetzung ist, dass die Mobiltelefone bereits vorhanden sind – und auch einwandfrei funktionieren. Denn wer einen Discount-Vertrag abschließt, erhält kein vergünstigtes Neugerät. Auch der Service dürfte für Geschäftskunden eher unbefriedigend sein: Discount-Tarife bieten keine persönliche Kundenbetreuung. Support gibt es lediglich anonym via Internet. „Der Service-Gedanke fehlt, es gibt keine subventionierten Handys und die Möglichkeit der Datenübertragung wird ebenfalls nicht angeboten“, bringt Wolter die Schwachstellen der Discounter auf den Punkt.

## Vorab Erreichbarkeit überprüfen

Wer sich trotzdem für einen Billig-Anbieter entscheidet, sollte vorher unbedingt die Erreichbarkeit überprüfen. Denn hinter vielen Namen verbirgt sich der Netzbetreiber E-Plus. „Im Vergleich zu den D-Netzen hat E-Plus noch größere Löcher in der Netzabdeckung, auch wenn es mittlerweile nur noch wenige sind“, warnt Müller.

Die rasante Entwicklung auf dem Mobilfunkmarkt lässt auch den Internetzugang via Universal Mobile Telecommunications System (UMTS) für Geschäftskunden immer attraktiver werden. Das ermöglicht dem Steuerberater beispielsweise sich ins Netz der Kanzlei einzuloggen oder E-Mails abzurufen. Die Übertragungsrate ist dafür absolut ausreichend – momentan ist UMTS sechs Mal schneller als ISDN.

Für den Weg ins mobile Internet gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder wird eine UMTS-Notebook-Card direkt ins Laptop gesteckt oder ein UMTS-Handy dient als Modem. Dann muss zwischen Handy und Notebook noch eine Kabel- oder Funkverbindung hergestellt werden.

Doch Achtung: Es lauern Kostenfallen. Das Netz ist bisher nur in Ballungsräumen verfügbar und selbst dort noch nicht flächendeckend. Ist kein UMTS-Signal vorhanden, wird eine sehr viel langsamere Verbindung über „General Packet Radio Service“ (GPRS) aufgebaut.

Wurde ein Zeittarif abgeschlossen, kann das teuer werden. Gerade um den mobilen Internetzugang via UMTS auszutesten, raten Experten deshalb Volumenpakete zu buchen. Diese gibt es in unterschiedlichen Größen. Sie sind in der Regel ab fünf Megabyte Datenvolumen für fünf Euro erhältlich. Mindestlaufzeit solcher Optionen sind meist lediglich drei Monate. Dabei gilt: Je größer das Paket, desto günstiger wird der Preis pro Datenmenge. Anders als beim Mobilfunk gibt es für Daten keine speziellen Geschäftskunden-Tarife.

## Vodafone bei Netzausbau am weitesten

Beim Netzausbau ist Vodafone nach Experteneinschätzungen bisher am weitesten. „Die E-Netze haben in den Ballungsräumen immer noch größer Abdeckungs-Lücken in Sachen UMTS als die D-Netze“, erklärt Müller. Aber diesen Rückstand versuchen sie durch besondere Angebote wett zu machen. So bietet E-Plus seit September eine UMTS-Flatrate an. Für 40 Euro monatlich, zuzüglich 10 Euro Grundgebühr, kann mit dem Notebook rund um die Uhr und ohne Zeit- oder Volumenbegrenzung mobil im Internet gesurft werden. So einfach können Tarife sein. Man darf auf die weitere Entwicklung gespannt sein. 