

15.11.2011 - 08:18 Uhr

comparis.ch zur Preisentwicklung auf dem Mobilfunkmarkt - Telecom-Zwerge mit Mini-Tarifen

Zürich (ots) -

Information: Die Tabellen "Günstigste Angebote für Wenignutzer", "Günstigste Angebote für Durchschnittsnutzer" und "Günstigste Angebote für Vielnutzer" können unter www.presseportal.ch/de/pm/100003671 kostenlos heruntergeladen werden.

Was günstige Angebote für Mobilfunk angeht, geben nicht die drei Grossen (Swisscom, Orange und Sunrise) den Ton an. Es sind kleine, unbekannte Player und Detailhändler, die für preissensitive Kunden attraktive Tarifpläne gestalten. Dabei zeichnet sich eine Trendwende ab: Zwischen den günstigsten Abos und Prepaid-Angeboten bestehen praktisch keine Preisunterschiede mehr. Dies geht aus dem Telecom-Index von comparis.ch hervor.

In den letzten Monaten hat sich im Schweizer Mobilfunkmarkt eine erstaunliche Trendwende abgezeichnet. Sie betrifft die Preisunterschiede zwischen den günstigsten Abo- und Prepaid-Angeboten. Seit Jahren führen die allermeisten Kunden mit Prepaid-Produkten wesentlich besser als mit Abonnements. Diese Situation hatte sich ab dem Markteintritt von Migros und Coop in den Mobilfunkmarkt im Herbst 2005 so etabliert. Heute dagegen sind die günstigsten Abonnements nur noch unwesentlich teurer als die günstigsten Prepaid-Angebote. Bei Talk Talk und Coop gibt es Abos, die für Wenig- und Durchschnittsnutzer - das heisst für die grosse Mehrheit der Mobilfunkkunden - nur noch ein paar Rappen bis wenige Franken pro Monat mehr kosten als die Prepaid-Angebote.

Die günstigsten Angebote werden noch günstiger

Diese Entwicklung geht aus dem Telecom-Index des Internet-Vergleichsdienstes comparis.ch hervor. Anhand von drei Nutzerprofilen jeweils mit und ohne Internetnutzung wird im Telecom-Index zweimal jährlich berechnet, welche Angebote im Schweizer Mobilfunk am wenigsten kosten und wie sich die Preise entwickeln. (1) Insgesamt lässt sich bei den günstigsten Angeboten eine Preissenkung feststellen (Tabellen 1 bis 3). In drei Viertel der berücksichtigten Fälle sind im letzten halben Jahr die Preise noch günstiger geworden. Zum Teil fallen erheblich weniger Kosten an als noch bei der vorherigen Erhebung im Mai 2011. Dagegen haben die grossen etablierten Anbieter ihre Preise eher erhöht. Mit den neuen Tarifen, die Sunrise im August lanciert hat, bezahlt der Kunde in vielen Fällen unter dem Strich mehr als mit den früheren Preisplänen. Und bei Orange führt die im August eingeführte Minutentakung meistens ebenfalls zu erheblichen Erhöhungen.

Die Telecom-Preise sind also in Bewegung geraten - doch auffällig ist: Preissenkungen wurden ausschliesslich von kleineren Anbietern mit verhältnismässig wenigen Kunden angestossen. Damit gemeint ist zum einen die noch weitgehend unbekannte Talk Talk. Der Anbieter hat bei Abos für den Wenignutzer gemäss Profil von comparis.ch die günstigsten Tarife. Kleinere Anbieter wie Talk Talk kaufen bei den Netzbetreibern Minuten und weitere Dienste ein, bevor sie die Leistungen auf eigene Rechnung ihren Kunden weiterverkaufen. Mit attraktiven Angeboten versuchen sie, im Markt Fuss zu fassen.

Die Detailhändler Aldi und Coop haben die Nase vorn

Zum anderen drängen auch die Detailhändler Aldi und Coop in den Markt der günstigen Angebote vor. Auf die beiden Firmen entfallen insgesamt zehn von den zwölf berechneten günstigsten Tarifen. Bei diesen Angeboten schliesst der Kunde den Vertrag jedoch nicht mit dem Detailhändler, sondern mit Sunrise (bei Aldi) beziehungsweise Orange (bei Coop) ab. Das heisst: Die grossen Player Sunrise und Orange sind immerhin indirekt unter den günstigsten Angeboten vertreten.

Die etablierten Telecom-Anbieter wollen mit preiswerten Angeboten und dank dem Namen einer bekannten Marke wie Coop oder Aldi zusätzliche Kundensegmente ansprechen. Dabei versuchen Orange und Sunrise, gegenüber dem Riesen Swisscom Marktanteile zu gewinnen und ihr Netz besser auszulasten. «Doch diese Strategie ist nicht immer von Erfolg gekrönt. Die Partnerschaft von Sunrise und 20 Minuten zum Beispiel wurde nach nur acht Monaten beendet», sagt Ralf Beyeler, Telecom-Experte von comparis.ch.

Abo-Kunden von Swisscom sollten zu M-Budget wechseln

Ein weiteres Beispiel für solche Re-Selling-Partnerschaften ist Swisscom mit den M-Budget-Angeboten. Allerdings

fehlen die M-Budget-Angebote in der Comparis-Berechnung der günstigsten Tarife. Das heisst: «Nicht einmal mit den eigenen Billigangeboten unter der Marke M-Budget schafft es Swisscom unter die preislich attraktivsten Angebote», sagt Ralf Beyeler. Dabei sind die M-Budget-Preise deutlich tiefer als ihre Pendants innerhalb der grossen «Swisscom-Familie». Ein Beispiel: Der Durchschnittsnutzer gemäss Profil von comparis.ch bezahlt für ein Abo samt mobilem Internet bei M-Budget 54 Franken im Monat («Abo Surf»). Mit dem günstigsten Abo bei Swisscom würde er 23.25 Franken oder 43 Prozent mehr berappen («Liberty Primo»).

Für die Kunden gibt es - ausser dem Vorteil, dass ihnen mehr Geld bleibt - keinerlei Unterschiede. Wer also auf das Swisscom-Netz Wert legt, aber Geld sparen will, sollte einen Wechsel zu M-Budget erwägen. Seit Swisscom im September die Knebelverträge, das heisst die automatischen Vertragsverlängerungen um jeweils ein weiteres Jahr, abgeschafft hat, ist ein Wechsel nach Ablauf der Mindestvertragszeit übrigens leicht möglich.

(1) Folgende Profile hat comparis.ch vertieft betrachtet. Wenignutzer: telefoniert 60 Min. und verschickt 30 SMS pro Monat; Durchschnittsnutzer: telefoniert 120 Min. und verschickt 40 SMS; Vielnutzer: telefoniert 480 Min. und verschickt 80 SMS. Bei Profilen mit Internet-Nutzung: zusätzlich 100 MB Datenübertragung pro Monat.

Kontakt:

Ralf Beyeler
Telecom-Experte
Telefon: 044 360 52 77
Handy: 079 467 07 81
E-Mail: ralf.beyeler@comparis.ch
<http://www.comparis.ch/telecom/mobile.aspx>

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100003671/100708050> abgerufen werden.