

MEYER
BERATUNG

EXPERTS IN TELCO-SOURCING

Neues zum Telco-Sourcing

München // März 2019

Die Flatrate – das Mittel der Wahl?

Sehr geehrter Herr Meyer,

in unserem aktuellen Newsletter möchten wir uns der Frage widmen, ob die viel gepriesenen Flatrates wirklich flat sind und sich diese für Ihr Unternehmen lohnen.

Definition

Flatrate, Flat Rate

Substantiv, feminin - [geringer] monatlicher Pauschalpreis für die Nutzung von Internet und/oder Telefon

www.duden.de (2019)

Entwicklung

Die Mobilfunk-Flatrate ist eine relativ neue Erfindung. Während es in Deutschland bis 2005 nur Einheiten-basierte Angebote („Pay-as-you-go“) gab, entwickelten sich in den darauffolgenden Jahren zunächst Gesprächsflats ins eigene Netz, gefolgt von Flats in alle deutschen Netze und um 2010 dann auch erste SMS- sowie Daten-/Internetflats. Heute haben Flatrates andere Tarif-Modelle nahezu komplett verdrängt. Ein Grund hierfür ist sicherlich der immense Marketing-Aufwand der Anbieter. Es wird suggeriert, dass Flat-Tarife für einen festen Betrag sämtliche Nutzung abdecken und somit komplett planbar sind – also garantiert keine Kostenüberraschungen.

In vielen Unternehmen gibt es Erlebnisse mit „Billshocks“. Hier haben oft vor mehreren Jahren einige Minuten Telefonie, im schlimmsten Fall außerhalb Deutschlands, oder eine Internet-Verbindung plötzlich immens hohe Kosten erzeugt. Im Lichte dieser Erfahrung erscheinen Flats wie All-Heil-Mittel.

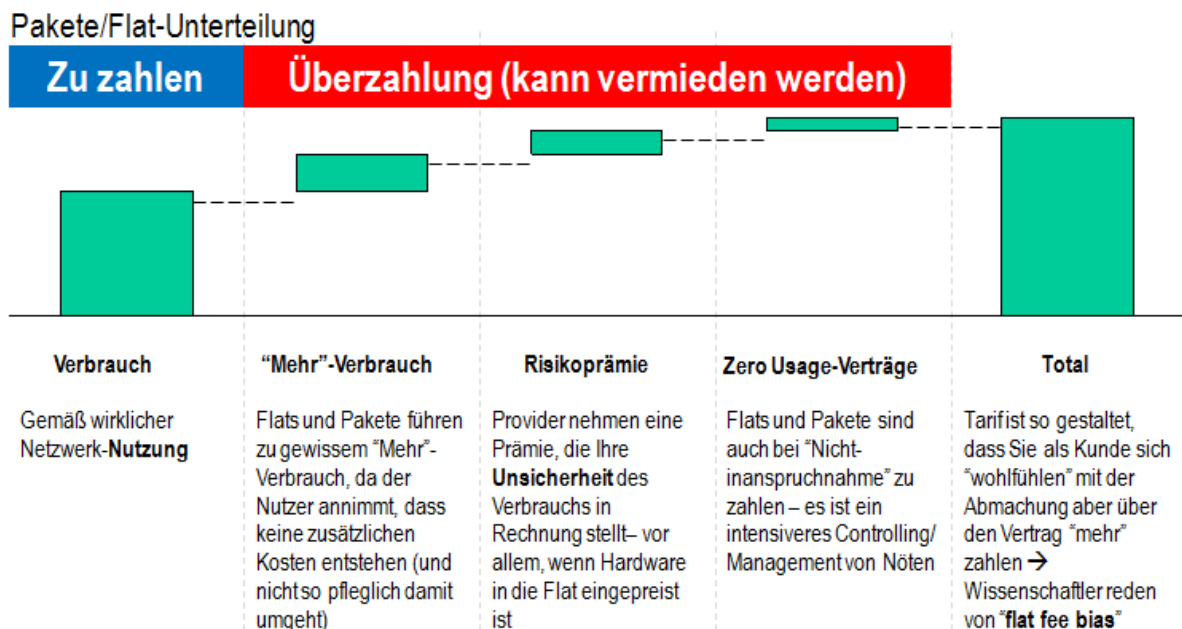
Selten angesprochen

Einige Aspekte der Flatrate werden eher selten angesprochen:

1. Gesprächsflatrates gelten meist nur innerhalb der EU, außerhalb fallen hohe Minutenpreise an. Dadurch sind gerade bei international agierenden Unternehmen anfallende Gebühren deutlich höher als die Grundpreise. So kostet beispielsweise ein Gespräch aus Asien oder den UAE gerne deutlich über 1€ pro Minute.
 2. Datenflats sind bislang überwiegend unechte Flats, da nur ein bestimmtes Datenvolumen (z.B. 2 GB) mit hoher Bandbreite zur Verfügung gestellt wird. Danach muss entweder kostenpflichtig weiteres „Highspeed-Volumen“ nachgebucht werden, oder es steht eine kaum nutzbare Bandbreite zur Verfügung. Auch gelten diese Datenflats zudem nur innerhalb der EU, wodurch es international zu deutlich höheren Kosten kommen kann.
-

3. Flats kosten Geld, auch wenn man Sie nicht nutzt. Flatrates sind so ausgestaltet, dass Sie auch den „hohen“ Grundbetrag kosten, wenn Sie gar nicht oder kaum genutzt werden.
4. Durch EU-Regulierung sinken Einzelpreise deutlich, sowohl national als auch europaweit (Minutenpreise im Eurotarif sanken um mehr als 50% seit 2008, Roaming-Kosten in der EU gibt es nicht mehr). Gleichzeitig sind die Preise für Flats in den letzten Jahren fast konstant geblieben und es wurden Features hinzugefügt, die viele Nutzer gar nicht brauchen.

Wie sich die Kosten für Flatrates allgemein betrachtet zusammen setzen, zeigt auch die nachfolgende Grafik:



Sinnvoll oder nicht?

Diese Punkte zeigen, dass Flatrates nicht für alle Nutzergruppen geeignet sind. Innerhalb Europas und bei echter Vielnutzung (über 600 ausgehende Minuten und mehr als 1 GB Datennutzung) ist eine Flat rechnerisch sicherlich attraktiv; ganz abgesehen von der Einfachheit der Abrechnung. Unsere Erfahrung hat jedoch gezeigt, dass über alle Mitarbeiter eines durchschnittlichen Kunden

hinweg dieses Profil selten erfüllt wird. Vielmehr werden oft 10% oder mehr der Tarife gar nicht oder kaum genutzt, schlagen aber mit den vollen Grundgebühren zu Buche. Gerade bei internationalen Kunden sehen wir oft, dass Nicht-EU-Telefonie und -Datennutzung ein deutlicher Kostentreiber sind, da hier bei Flat-Tarifen hohe Aufschläge abgerechnet werden.

Vor diesen Gesichtspunkten ist es unserer Erfahrung nach nur selten ratsam, für alle Mitarbeiter Flatrates zu buchen – auch wenn die Provider hier mit Rabatten von über 20% auf die Geschäftskundenpreisliste winken. Wir empfehlen vielmehr eine Ermittlung des tatsächlichen Bedarfs über die gesamte Mobilfunkflotte und eine Ausschreibung dieser Volumina zur Erreichung des besten Preises.

So können durch „altmodisches“ Pay-as-you-Go Einsparungen von teils deutlich über 30% gegenüber Flat-Angeboten erzielt werden.

Unabhängig davon, welches Modell für Sie später das günstigste ist (Einheiten-genaue Abrechnung, Flatrates oder auch Pooling), empfehlen wir zunächst die Ausschreibung Ihrer Volumina, und im Anschluss die Entscheidung für das wirtschaftlichste Modell.

Davon sind wir so überzeugt, dass wir Ihnen gerne ein einsparungsbasiertes Vergütungsmodell anbieten.

In eigener Sache:

Natürlich versprechen wir Ihnen, auch weiterhin unser Bestes für Sie zu geben – um das Beste für Sie herauszuholen. Herzlich möchten wir Sie bitten, an unserer kurzen Befragung teilzunehmen, damit wir uns auch weiterhin so ausrichten können, wie unsere Kunden dies von uns erwarten. Diese erreichen Sie [hier](#).

Gerne erläutern wir Ihnen die Vorteile einer Zusammenarbeit mit MeyerBeratung in einem unverbindlichen Meeting oder Webinar. Schreiben Sie uns oder rufen Sie uns an.

+49 89 21548155

mm@meyerberatung.de

Wir sind gerne für Sie da!

Ihr Team der MeyerBeratung



Copyright © 2019 MeyerBeratung, All rights reserved.

Wir danken Ihnen für Ihr Interesse an MeyerBeratung. Gerne dürfen Sie unseren Newsletter weiterleiten. Sollten Sie zukünftig keinen Newsletter mehr erhalten wollen, können Sie sich über den untenstehenden Link jederzeit abmelden.

MeyerBeratung
Knollerstr. 3
München 80802
Germany

[Add us to your address book](#)

Want to change how you receive these emails?

You can [update your preferences](#) or [unsubscribe from this list](#)

