

www.handykostenrechner.de



E-BOOK
RATGEBER

HANDYTARIFE

1	Handytarife	4
2	Netzbetreiber, Provider & Discountmarken	4
2.1	Unterschied Netzbetreiber/Provider/Marken	4
2.1.1	Die verschiedenen Anbieter	4
2.2	T-Mobile.....	5
2.3	Vodafone	5
2.4	O2/Telefonica/E-Plus.....	5
2.5	Provider	6
2.6	Discount-Marken	6
3	Tarif-Arten im Überblick.....	6
3.1	Prepaid-Tarife	6
3.1.1	Vorteile von Prepaid	7
3.2	Variabler Tarif: Abrechnung nach Nutzung	7
3.3	Verträge mit Mindestlaufzeit	7
3.4	Pakettarif/Inklusivpakete	8
3.5	Allnet-Flat	8
4	Flatrates	8
4.1	Allnet-Flatrate	8
4.2	Flatrate ins gleiche Netz	9
4.3	Anbieter-Flatrate, Community-Flat	9
4.4	SMS-Flatrate	9
5	Mobiles Internet	9
5.1	Internet-Flatrate mit viel Volumen & gutem Netz für Smartphones	9
5.2	Wie viel Datenvolumen brauche ich?.....	10
5.3	Warum das mobile Internet manchmal langsam ist	10
5.4	Tarife mit Datendrosselung	10
5.5	Tarife mit Datenautomatik	11
6	Sonstige Optionen.....	11
6.1	Beste Unterhaltung	11
7	Vertragslaufzeit & Abrechnung	11
7.1	Abrechnung	12
8	Smartphone Tarife vergleichen: Darauf sollten sie achten.....	12
8.1	Große Preisunterschiede	12

9	Handyvertrag mit Handy oder nur Vertrag?	12
10	Fazit	13

1 Handytarife

Auf dem Markt für Mobilfunktarife kämpfen zahlreiche Unternehmen hart um Kunden. Für Verbraucher geht das mit einem erheblichen Vorteil einher: Das Preis-Leistungs-Verhältnis verbessert sich stetig. Vor allem vielfältige Discount-Marken haben für diese Entwicklung gesorgt, sie haben mit Tiefstpreisen die etablierten Anbieter wie T-Mobile und Vodafone unter Druck gesetzt. Neben den niedrigen Preisen bei einem überzeugenden Leistungsumfang profitieren Kunden von einer großen Bandbreite an Tarifen. Für jedes Nutzungsverhalten gibt es den passenden Tarif. Sie sollten aber bedenken, dass teurere Anbieter wie die Telekom oftmals noch umfassendere Leistungen offerieren.

2 Netzbetreiber, Provider & Discountmarken

Wollen Verbraucher einen Tarif abschließen, sollten sie sich im ersten Schritt mit den Grundtypen an Anbietern beschäftigen. Sie wählen aus Providern, die ein eigenes Netz betreiben, und Anbietern ohne eigenes Netz. Die Marken lassen sich zudem in Top-Marken und Discount-Marken unterscheiden.

2.1 Unterschied Netzbetreiber/Provider/Marken

Das Mobilfunknetz in Deutschland verantworten drei Netzbetreiber: Telekom, Vodafone und Telefónica (O2). Die Marktanteile dieser Betreiber liegen fast gleichauf. 2018 führte Vodafone mit 35,2 %, es folgten Telefónica und die Telekom mit jeweils 32,4 %. Bei der Netzabdeckung finden sich Qualitätsunterschiede. Diverse Tests von Experten wie der Fachzeitschrift Chip haben ergeben, dass die Telekom die beste Netzabdeckung garantiert. Das gilt vor allem für ländliche Regionen, während Bewohner von Großstädten in allen Netzen von einer hochwertigen Abdeckung profitieren. Dieses Resultat bezieht sich aber auf den Durchschnitt, es kann regionale Abweichungen geben.

2.1.1 Die verschiedenen Anbieter

Diese drei Netzbetreiber werben für die eigenen Mobilfunktarife, zugleich müssen sie gegen ein entsprechendes Entgelt Drittanbietern den Zugang zu ihren Netzen gewähren. Das hat der Staat festgelegt, um einen ausreichenden Wettbewerb sicherzustellen. Zu diesen Drittanbietern zählen zahlreiche Discount-Marken. Verbraucher sollten wissen, dass inzwischen auch die Netzbetreiber neben ihren höherpreisigen Standardtarifen Discount-Tarife vertreiben. Mit diesen wollen sie der billigen Konkurrenz etwas entgegensetzen, um nicht zu viele Kunden zu verlieren. Die Marke Congstar der Telekom ist ein bekanntes Beispiel.

2.2 T-Mobile

Bei T-Mobile handelt es sich um die Mobilfunksparte des ehemaligen Staatskonzerns Deutsche Telekom. Ab 1992 agierte das Unternehmen eigenständig, mittlerweile hat der Konzern die Marke unter dem Dach der Telekom Deutschland GmbH integriert. Der Vorteil dieses Zusammenschlusses besteht darin, dass der Provider ein breites Spektrum an Leistungen in den Bereichen Mobilfunk, Festnetz, Internet und Unterhaltung anbietet. Mit dem Tarif MagentaEINS sichern sich Kunden beispielsweise einen Mobilfunktarif sowie einen Festnetzanschluss inklusive Internet-Flatrate. Erwähnung verdient, dass T-Mobile mit besonders leistungsstarken Tarifen auffällt. So können Kunden Verträge mit einem riesigen monatlichen Datenvolumen von 10 GB oder sogar mit unbegrenztem Datenvolumen vereinbaren. Auch in puncto Geschwindigkeit überzeugt der Dienstleister: Dank der LTE-Technologie erreichen Kunden eine Download-Geschwindigkeit von bis zu 300 MBit/s. Jüngere sollten die rabattierten Angebote für alle unter 28 Jahre begutachten. Kunden der Telekom nutzen das firmeneigene D1-Netz, welches als Netz mit der besten Abdeckung gilt.

2.3 Vodafone

Der Marktführer unter den Netzbetreibern bietet wie die Telekom vielfältige Premium-Tarife mit D2-Netz. Im besten Tarif erhalten Kunden ein monatliches Datenvolumen von 16 GB. Bei der LTE-Geschwindigkeit übertrifft Vodafone den Mitbewerber, sie erreicht im Downstream bis zu 500 MBit/s. Zu beachten ist, dass Nutzer von diesem Wert bisher nur in ausgewählten Großstädten profitieren. Junge Menschen bis 28 können sich Spezialtarife zu niedrigen Preisen und mit Extraleistungen sichern. Die 1992 gegründete, ehemalige Mannesmann-Tochter gehört inzwischen dem britischen Vodafone-Konzern. Die Discount-Marke des Unternehmens heißt Otelo.

2.4 O2/Telefonica/E-Plus

Das spanische Unternehmen Telefónica fungiert als dritter großer Netzbetreiber in Deutschland. Der Konzern kaufte 2005 zuerst den Netzbetreiber O2, rund zehn Jahre später erwarb er den Betreiber E-Plus. Seitdem dominieren drei statt vier Unternehmen den deutschen Markt. Mit diesem Aufkauf schloss Telefónica zu den Konkurrenten auf und befindet sich mit ihnen nun auf Augenhöhe. O2 bildet weiterhin die Kernmarke, die Marke E-Plus hat die Firma aufgelöst. Neben den Premium-Tarifen von O2 bewirbt die Gesellschaft unter anderem über Blau und Fonic günstigere Smartphone-Tarife. Als Highlight bietet Telefónica unter der Marke O2 einen Premium-Tarif mit unbegrenztem Datenvolumen. Bei der Downstream-Geschwindigkeit kann O2 mit den anderen Anbietern nicht vollständig mithalten, die maximale Geschwindigkeit ist 225 MBit/s. Junge Menschen bis 28 Jahre schließen ausgewählte Tarife mit hohen Rabatten ab.

2.5 Provider

Die beliebtesten Provider ohne eigenes Netz sind die 1&1 Drillisch Aktiengesellschaft und Freenet mobilcom-debitel. Die Namen aus mehreren Bestandteilen deuten es an: Diese Unternehmen verdanken ihre großen Marktanteile Zusammenschlüssen und Aufkäufen. So übernahm die United Internet AG mit der Kernmarke 1&1 2017 Drillisch. Das neue Tochterunternehmen 1&1 Drillisch erwirtschaftet inzwischen rund 2 Milliarden Euro im Jahr, ein beträchtlicher Anteil entfällt auf die Mobilfunksparte. mobilcom-debitel ist als einer der größten netzunabhängigen Provider seit 2011 Bestandteil der Freenet-Group und erzielt mit vielfältigen Angeboten aus den Bereichen Mobilfunk, Festnetz, DSL und Fernsehen Gewinne.

2.6 Discount-Marken

Bei den Discount-Tarifen konkurriert eine riesige Anzahl an Marken um Kunden, wobei manche Unternehmen mit mehreren Marken präsent sind. Unterschiedliche Markennamen bedeuten nicht, dass es sich um andere Firmen handelt. Das belegt das Beispiel 1&1 Drillisch, der Konzern betreut unter mehr als ein Dutzend Marken rund 8 Millionen Verträge. Bekannte Discount-Marken des Unternehmens sind DeutschlandSIM, winSIM, Smartmobil, Maxxim und discoTEL. Als Netze nutzt Drillisch das Vodafone- und das Telefónica-Netz. Zu den kleinen Betreibern gehört das Hamburger Unternehmen Klarmobil, welches seine Tarife über vier Marken vertreibt. Die Marken sind unter anderem Klarmobil und Callmobile. Während sich die beiden genannten Unternehmen auf Discount-Marken konzentrieren, sind Congstar und Blau Gegenbeispiele: Sie sind die Discount-Ableger der beiden Netzbetreiber Telekom und Telefónica.

3 Tarif-Arten im Überblick

Bevor sich Kunden für einen konkreten Tarif entscheiden, sollten sie sich mit den unterschiedlichen Grundtypen auseinandersetzen. Sie differieren bei Aspekten wie Flexibilität und Leistungsumfang. Bei der Flexibilität reicht die Bandbreite zum Beispiel von keiner Vertragsbindung bis zu einer Mindestlaufzeit von 24 Monaten. Bei den Leistungen bewegen sich die Tarife zwischen Abrechnung nach Nutzung und Flatrates.

3.1 Prepaid-Tarife

Prepaid-Tarife beruhen auf Vorkasse. Nutzer laden zuerst Guthaben auf ihr Handy, anschließend können sie es aufbrauchen. Vor einigen Jahren erfolgte die Abrechnung strikt nach konkreter Nutzung, die Dienstleister zogen pro Gesprächsminute, SMS und Datenvolumen-Intervall die Beträge anschließend vom Guthaben ab. Mittlerweile haben die Unternehmen ihre Prepaid-Tarife ausdifferenziert. Kunden können flexibel Pakete

hinzubuchen, zum Beispiel eine Telefon-Flatrate für einen Monat oder ein Datenvolumen über ein bestimmtes Volumen und eine gewisse Zeit. Wie bei den Nutzungsgebühren buchen die Firmen die Kosten vom Guthaben ab, allerdings im Vorfeld der Nutzung. Wie Kunden ihr Guthaben aufladen können, differiert zwischen den Anbietern. Häufig ist eine manuelle Aufladung im Online-Account möglich, die Abbuchung erfolgt per Lastschrift. Auch eine automatische Aufladung offerieren die meisten Unternehmen. Sie laden das Guthaben um einen gewünschten Betrag auf, wenn es eine festgelegte Grenze unterschreitet. Das bewahrt Nutzer davor, ohne Guthaben dazustehen. Der Kauf von Guthabencodes in Tankstellen und Shops ist ebenfalls verbreitet.

3.1.1 Vorteile von Prepaid

Kunden gehen keine Vertragsverpflichtungen ein, es existieren weder Kündigungsfristen noch Mindestlaufzeiten. Sie bleiben stets flexibel und können zu einem anderen Tarif wechseln, sobald sich ein günstigeres Angebot ergibt. Sie tragen auch keine Fixkosten in Form einer Monatsgebühr. Das empfiehlt sich für Wenignutzer. Diese sparen gewöhnlich, wenn sie nur Nutzungsgebühren zahlen.

3.2 Variabler Tarif: Abrechnung nach Nutzung

Die Vorzüge von Prepaid und variablen Tarifen gleichen sich weitgehend, beide Tarifarten zeichnen sich durch die Abrechnung nach Nutzung aus. Die konkreten Modalitäten differieren jedoch: Bei den sogenannten Postpaid-Tarifen handelt es sich um einen Vertrag, bei dem die Kündigungsfrist nur einen Monat beträgt. Trotz Vertrags ist die Flexibilität damit gewahrt, während die Mindestvertragslaufzeit bei gewöhnlichen Verträgen bei 12 oder 24 Monaten liegt. Im Gegensatz zu Prepaid laden Verbraucher kein Guthaben auf, sie erhalten einmal im Monat eine Rechnung. Einerseits ist das komfortabler, sie müssen sich nicht um das rechtzeitige Aufladen kümmern. Andererseits müssen sie aufpassen, dass sie nicht überraschend hohe Rechnungsbeträge produzieren.

3.3 Verträge mit Mindestlaufzeit

Davon sind Verträge mit einer Mindestlaufzeit zu unterscheiden, diese kann bis zu zwei Jahre dauern. Halten Kunden die Kündigungsfrist nicht ein, verlängern sie sich meist automatisch um ein weiteres Jahr. Der Nachteil ist offensichtlich: Verbraucher binden sich lange, sie können währenddessen ihren Tarif nicht wechseln. Dafür überzeugen viele dieser Tarife mit günstigen Konditionen. Zudem bieten die Dienstleister zu diesen langfristigen Verträgen rabattierte Smartphones, teilweise sind sie sogar kostenlos.

3.4 Pakettarif/Inklusivpakete

Als Alternative zur Abrechnung nach Nutzung haben sich Pakettarife und Flatrate-Tarife etabliert. Die Pakettarife beinhalten Freikontingente. Kunden dürfen zum Beispiel im Monat 100 Minuten kostenlos in alle Netze telefonieren, 50-Frei-SMS versenden und erhalten ein Datenvolumen von einem GB. Es existiert eine große Anzahl dieser Pakettarife. Zum Teil schließen sie nur einen Bereich wie das Telefonieren ein, zum Teil decken sie sämtliche Funktionen ab. Bei Flatrate-Tarifen profitieren Verbraucher von unbegrenztem Telefonieren. Es fragt, für welche Netze diese Flatrates gelten. Bei SMSen existieren ebenfalls Flatrate-Angebote. All-inclusive-Tarife umfassen Flatrates für beide Bereiche plus ein Datenvolumen.

3.5 Allnet-Flat

Wer in alle Mobilfunknetze sowie in das deutsche Festnetz kostenlos telefonieren möchte, sollte eine Allnet-Flat vorziehen. Kunden bezahlen ausschließlich die Grundgebühr, Nutzungsgebühren kommen nicht auf sie zu. Für Vieltelefonierer mit zahlreichen Gesprächspartnern, die unterschiedliche Netze verwenden, ist das die perfekte Option.

4 Flatrates

Für Normal- und insbesondere Vielnutzer empfehlen sich Tarife mit Flatrates. Hierbei sind drei grundlegende Flatrates zu unterscheiden: Flatrates für das Telefonieren, das Versenden von SMS und das mobile Surfen. Beim Telefonieren und beim SMS-Versand bedeutet Flatrate, dass Kunden diese Leistungen unbegrenzt in Anspruch nehmen können. Beim mobilen Surfen gibt es eine Volumenbegrenzung, nur bis zu dem jeweiligen Höchstvolumen bieten Dienstleister das Internet in gewohnter Geschwindigkeit. Die Telefon-Flatrates lassen sich zusätzlich in Unterkategorien einteilen: Es kommt darauf, für welche Netze sie gelten.

4.1 Allnet-Flatrate

Allnet-Flatrates stellen die umfangreichsten Flatrates dar: Mit ihnen telefonieren Kunden in sämtliche Mobilfunknetze und in das deutsche Festnetz kostenlos. Vieltelefonierer sollten diese Flatrate wählen. Sie profitieren von Kostensicherheit: Sie können so viel telefonieren, wie sie wollen. Der Betrag für die Grundgebühr bleibt identisch, vor Nutzungsgebühren müssen sie sich nicht fürchten. Interessant sind Allnet-Flatrates auch für alle, die keine Telefon-Flatrate auf ihrem Festnetzanschluss haben. Sie können bedenkenlos sämtliche Telefonate über ihr Smartphone führen.

4.2 Flatrate ins gleiche Netz

Diese Flatrate bezieht sich ausschließlich auf dasselbe Mobilfunknetz, das Kunden selbst verwenden: also D1, D2 oder O2. Diese Flatrate zahlt sich in zwei Fällen aus: Erstens lohnt sie sich, wenn viele Gesprächspartner dieses Netz nutzen. Zweitens telefonieren Verbraucher mit einer bestimmten Person wie dem Partner besonders viel und er hat ebenfalls einen Tarif mit diesem Netz. Bestenfalls treffen beide Aspekte zu.

4.3 Anbieter-Flatrate, Community-Flat

Die Anbieter- oder Community-Flat ist die reduzierteste Version einer Telefon-Flat: Sie schließt nur Telefonate mit Kunden desselben Anbieters ein. Bei der Community-Flat gehören auch Kunden von Marken desselben Unternehmens dazu. Wie bei Flatrate ins gleiche Netz gilt: Verbraucher sollten zuvor überlegen, inwieweit ihnen eine solche Flatrate nützt. Als vorteilhaft erweist sie sich, wenn sich eine Familie oder Partner zum Beispiel mit einem Tarif einer Firma ausstatten.

4.4 SMS-Flatrate

Bei einer SMS-Flatrate verschicken Kunden eine unbegrenzte Anzahl an Kurzmitteilungen gebührenfrei. Sie sollten abwägen, inwieweit die Kosten dieser Flatrate in einem vernünftigen Verhältnis zum Nutzen stehen. In Zeiten von Facebook und WhatsApp hat die Bedeutung von SMSen erheblich abgenommen. Verbraucher sollten prüfen, wie viele Kurzmitteilungen sie im Monat in etwa absenden.

5 Mobiles Internet

Der zentrale Vorteil von Smartphones besteht darin, dass Besitzer mobil surfen können. Entsprechend handelt es sich um einen wichtigen Baustein bei einem Smartphone-Tarif: Nur mit einem ausreichenden monatlichen Datenvolumen und einer überzeugenden Geschwindigkeit nutzen Kunden das Internet in ansprechender Weise.

5.1 Internet-Flatrate mit viel Volumen & gutem Netz für Smartphones

Bei einem Smartphone-Tarif genießt das monatliche Datenvolumen oberste Priorität. Es sollte dem Nutzungsverhalten entsprechen. Ein zu großes Volumen führt zu unnötigen Kosten. Gravierender wirkt sich ein zu kleines Volumen aus: Kunden leiden entweder unter einer Datendrosselung oder sie müssen zu meist hohen Preisen bis zum Ende des Abrechnungszeitraums Zusatzvolumen kaufen. Die Qualität des mobilen Internets entscheidet sich darüber hinaus an der Download- und Upload-Geschwindigkeit.

Die Technologie hat sich in den letzten Jahren rasant entwickelt. LTE als vierte und aktuellste Mobilfunkgeneration (4G) erlaubt Geschwindigkeiten bis zu 500 MBit/s. Die Vorgängergeneration UMTS (3G) erreicht nur Spitzengeschwindigkeiten von 40 MBit/s. Katastrophal sieht es beim Vorläufer GSM aus, bei welchem die Höchstleistung 230 kBit/s beträgt. Verbraucherschützer empfehlen, bei der Geschwindigkeit nicht zu sparen: Am besten schließen sie einen leistungsstarken LTE-Tarif ab, der ein schnelles Surfen gewährleistet. Nichts ist bei einem Smartphone ärgerlicher als ein ständiges Haken während des Surfens.

5.2 Wie viel Datenvolumen brauche ich?

Das hängt vom Nutzungsverhalten ab. Erstens fragt sich, wie häufig Verbraucher mit ihrem Smartphone surfen. Zweitens kommt es auf die Art des Surfens an. Einige Funktionen reduzieren das Volumen rasch, dazu zählen alle Video-Funktionen. Dasselbe gilt für umfangreiche Downloads, zum Beispiel von E-Mail-Anhängen. Kunden lassen sich in die drei Kategorien Einsteiger, Normalnutzer und Vielnutzer einteilen. Für Einsteiger empfiehlt sich ein monatliches Volumen bis zu 500 MB. Das reicht für gelegentliches Surfen, das Abrufen von E-Mails, Facebook und WhatsApp aus. Für Normalnutzer eignen sich Tarife mit einem Volumen zwischen 500 MB und 2 GB, bei dieser Kapazität können sie problemlos Musikstreaming-Dienste hören und hin und wieder Videoclips ansehen. Vielnutzer, die ohne Beschränkungen surfen wollen, sollten einen umfangreicheren Smartphone-Tarif wählen.

5.3 Warum das mobile Internet manchmal langsam ist

Vielfach erreichen Nutzer nicht die versprochene Geschwindigkeit, das kann an mehreren Gründen liegen. In ländlichen Gegenden mangelt es häufig an einer ausreichenden Netzabdeckung. In Großstädten ist das unwahrscheinlich, hier kann ein anderes Problem auftreten: die Überlastung des Netzes. Typische Beispiele sind Massenevents wie Konzerte, Fußballspiele und Volksfeste. Eventuell laufen auf dem Smartphone auch zu viele anspruchsvolle Funktionen, diese sollten User abschalten.

5.4 Tarife mit Datendrosselung

Beim Überschreiten des monatlichen Datenvolumens gibt es zwei unterschiedliche Mechanismen: die Datendrosselung und die Datenautomatik. In beiden Fällen können Kunden weitersurfen. Bei der Datendrosselung müssen sie sich aber mit einer massiv reduzierten Geschwindigkeit begnügen, die meisten Unternehmen reduzieren sie auf niedrige 64 KBit/s. Freude bereitet das Surfen mit dieser Geschwindigkeit nicht mehr, sie eignet sich höchstens noch für Notfälle.

5.5 Tarife mit Datenautomatik

Bei Tarifen mit einer Datenautomatik müssen Kunden dieses Ärgernis nicht fürchten, stattdessen drohen Mehrkosten. Sobald sie das Volumen aufgebraucht haben, bucht der Provider automatisch Volumen hinzu. Das kann zu beträchtlichen Mehrkosten führen. Es interessiert erstens, in welchen Schritten sie Volumen hinzufügen. Am besten handelt es sich um kleine Pakete, zum Beispiel je Monat drei Mal 200 MB. Dann entgehen User der Gefahr, dass sie ein unnötig großes Extra-Volumen erhalten. Zweitens stellt sich die Frage, wie viel dieses Volumen kostet. Kostet es pro Paket zum Beispiel 2 Euro, hält sich das finanzielle Risiko in Grenzen. Die Datenautomatik kann aber auch wesentlich teurer sein. Gute Anbieter mit Datenautomatik erlauben zudem, diese Funktion zu kündigen.

6 Sonstige Optionen

Die Provider lassen sich viel einfallen, um ihren Kunden möglichst individuell zugeschnittene Tarife zu bieten. Zahlreiche Zusatzoptionen ermöglichen diese Individualisierung. Das betrifft zum Beispiel Pakete oder Flatrates für Telefonate ins Ausland. Innerhalb der EU stellen diese dank einheitlicher Roaming-Regelung kein Problem mehr dar, darüber hinaus kann es aber teuer werden. Wer viel ins Ausland oder im Ausland telefoniert, sollte Anbieter mit entsprechenden Zusatzoptionen vorziehen.

6.1 Beste Unterhaltung

Bei einigen Dienstleistern können Kunden Unterhaltungsprogramme hinzubuchen. Sie dürfen sich beispielsweise gegen eine Gebühr unbegrenzt Smartphone-Games von einem Portal herunterladen. Auch Video-on-Demand ist möglich. Eine weitere Option kann darin bestehen, dass Unternehmen die Nutzung von Musik-Streamingdiensten nicht auf das Datenvolumen anrechnen.

7 Vertragslaufzeit & Abrechnung

Grundsätzlich schließen Kunden bei allen Tarifarten einen Vertrag ab. Unterschiede bestehen bei der Vertragslaufzeit. Prepaid-Tarife können sie jederzeit auslaufen lassen, es gibt keine Verpflichtungen. Sie müssen auch nicht offiziell kündigen. Wenn sie kein Guthaben mehr aufladen, kündigt der Anbieter nach einer gewissen Frist von sich aus. Nachteile für den Kunden existieren nicht. Bei Postpaid-Verträgen verzichten die Unternehmen auf eine Mindestlaufzeit, Verbraucher müssen jedoch eine Kündigung aussprechen. Die Kündigungsfrist beträgt bei vielen Dienstleistern einen Monat. Langfristige Verträge haben

eine Mindestlaufzeit von häufig 24 Monaten plus eine Kündigungsfrist. Nutzen Kunden die Kündigungsfrist am Ende der Vertragslaufzeit nicht, verlängert sich der Vertrag automatisch.

7.1 Abrechnung

Bei Prepaid laden Kunden ihr Guthaben auf unterschiedliche Weise auf. Bei allen anderen Tarifen erhalten Verbraucher monatlich eine Rechnung. Die meisten Anbieter ziehen den Rechnungsbetrag per Lastschrift vom Girokonto ein, aus weiteren Optionen wie Überweisung können Nutzer gewöhnlich nicht wählen.

8 Smartphone Tarife vergleichen: Darauf sollten sie achten

Kunden treffen auf ein riesiges Angebot an Tarifen, das sich in zahlreichen Facetten wie Laufzeit, Leistungsumfang und Abrechnungsart unterscheiden. Welcher Tarif sich für wen eignet, lässt sich nicht pauschal sagen. Diese Frage lässt sich nur auf Basis des Nutzungsverhaltens und der Ansprüche fundiert beantworten. Zu den Ansprüchen zählt, welche Flexibilität Kunden wünschen. Wollen sie bei einem besseren Angebot sofort den Tarif wechseln, sollten sie einen Prepaid-Tarif oder einen Postpaid-Tarif mit kurzer Kündigungsfrist vereinbaren. Andernfalls spricht viel für längerfristige Verträge, da diese meist mit günstigen Preisen einhergehen.

8.1 Große Preisunterschiede

Wer wenig Geld für den passenden Tarif ausgeben will, sollte die Smartphone-Tarife vergleichen. Die Unterschiede sind beträchtlich. Discount-Marken unterbieten die Tarife der großen Gesellschaften zum Beispiel deutlich, allerdings müssen Verbraucher mit Einschränkungen beim Kundenservice und der Leistung rechnen. Aber auch innerhalb dieser Angebotsgruppen finden sich erhebliche Einsparpotenziale. Zieht jemand einen Vertrag eines etablierten Anbieters vor, sollte er sämtliche Tarife von Telekom, Vodafone und Co. in den Vergleich einbeziehen. Auch bei Discount-Marken empfiehlt sich ein ausführlicher Tarifvergleich für das Smartphone. Ein Vergleichsportal leistet hierbei wertvolle Dienste.

9 Handyvertrag mit Handy oder nur Vertrag?

Verträge mit einem Smartphone erfreuen sich großer Beliebtheit. Die Anbieter werben mit einem kostenlosen oder vergünstigten Smartphone, mit dem sie den Vertragsabschluss belohnen. Kunden müssen nicht die hohe Investition für ein separat gekauftes Smartphone stemmen. Sie sollten sich aber nicht überstürzt zu diesen Verträgen inklusive Gerät verleiten

lassen, sie sollten die Gesamtkosten durchrechnen. Bei diesen Tarifen binden sich Verbraucher für 24 Monate, die Grundgebühr liegt über den monatlichen Kosten für einen Vertrag. Deswegen empfiehlt sich eine Gegenüberstellung: Was kostet der Vertrag mit Handy während der zweijährigen Laufzeit? Und wie viel bezahlen Nutzer für einen Vertrag ohne Handy und einen Einzelkauf? Dieser Vergleich ergibt nur Sinn, wenn die Tarife denselben Leistungsumfang haben und er auf demselben Modell basiert. Häufig werden Verbraucher feststellen, dass die zweite Variante mit dem Einzelwerb günstiger ist. Wer über ausreichend Geld für den Handykauf verfügt, sollte diese Variante vorziehen. Für alle, denen die finanziellen Mittel fehlen, eignet sich ein Handyvertrag mit Smartphone.

10 Fazit

Handytarife fallen mit ihrer Vielfältigkeit auf. Zum einen ist das für Kunden ein großer Vorteil, sie können gezielt den passenden Tarif abschließen. Zum anderen kann sich die Suche aufgrund der zahlreichen Tarifoptionen als Herausforderung erweisen. Zwei Tipps helfen bei der Suche: Erstens sollten sich Verbraucher zuvor Gedanken machen, welche Leistungen sie brauchen. Damit meiden sie, einen Tarif mit zu geringem oder zu breitem Leistungsumfang zu vereinbaren. Zweitens nutzen sie am besten einen unabhängigen Vergleichsrechner: Mit minimalem Aufwand geben sie die relevanten Eckdaten wie Abrechnungsart, Flatrates und Datenvolumen ein, auf dieser Basis zeigt ein Rechner die optimalen Tarife an.