

# Flatrates

## Flatrates

Schon seit geraumer Zeit werden Flatrates stark beworben. Im Privatkundensektor ist diese Variante oft sinnvoll. Bei Geschäftskunden stellen wir in den Analysen immer wieder fest, dass Volumentarife vorzuziehen sind. Zum einen ist dies durch die mittlerweile marginalen Minutenpreise zu Orts- und Fernzielen zu erklären, zum anderen dadurch, dass der Festbetrag (20-30&euro; monatlich) pro Anschluss fällig wird. Nach unseren Erhebungen sind für 77,45 % der Geschäftskunden Flatrates teurer als die Abrechnung nach Verbrauch. Das Verbindungen zu Mobilfunknetzen in den Flatrates genauso wenig enthalten sind wie weiter entfernte Auslandziele (nicht Westeuropa) ist inzwischen bekannt.

Die Angebote der verschiedenen Anbieter haben schon immer auf Trendbegriffe gesetzt. In den meisten Fällen wurde eine Vorstellung beim Kunden geschaffen, die über die tatsächlichen Begebenheiten hinwegtäuschen sollte. Zum einen sollen Kunden durch innovative Lösungen gehalten werden, zum anderen Neukunden gewonnen werden. Wir sehen unsere Aufgabe in der Aufklärung des Kunden.