

03.01.2006 - 08:55 Uhr

comparis: Handybenutzer bezahlen 1,7 Milliarden Franken zu viel - comparis.ch zum Sparpotenzial beim Mobiltelefonieren

Zürich (ots) -

Nach wie vor telefoniert nur einer von zehn Handybenutzern mit dem für ihn preislich besten Angebot. Zu diesem Schluss kommt eine Analyse des Internet-Vergleichsdiensts comparis.ch. Die Konsumentinnen und Konsumenten bezahlen jährlich rund 1,7 Milliarden Franken zu viel an Mobilfunkgebühren. Seit der letzten Analyse von comparis.ch vor 18 Monaten hat sich das Sparpotenzial sogar um 400 Millionen Franken erhöht. Die wenigsten Konsumenten profitieren von den neuen attraktiven Produkten und den Billiganbietern.

Kurz vor Jahresende haben sich die Mobilfunkanbieter nochmals eine Preisschlacht geliefert. Je mehr Produkte sie auf den Markt bringen, umso schwieriger wird es für die Konsumentinnen und Konsumenten, sich für den richtigen Preisplan zu entscheiden. Immer noch nur gerade einer von zehn Handykunden trifft die richtige Wahl. Dies zeigt eine Analyse des Internet-Vergleichsdiensts comparis.ch. Basis dieser Analyse ist eine Umfrage unter den Benutzern von comparis.ch, die vor Jahresende durchgeführt wurde. 8425 Personen haben teilgenommen. Gefragt wurde nach dem jeweiligen Telefonverhalten, Preisplan und den daraus entstehenden Kosten, aber auch nach der Qualität der Anbieter. Aufgrund dieser Angaben hat comparis.ch berechnet, wie gross die Differenz der effektiven Kosten zum individuell günstigsten Angebot ist.

Sparpotenzial gewachsen

Die Handybenutzerinnen und Handybenutzer werfen ihr Geld aus dem Fenster: Wechseln sie zum individuell günstigsten Angebot, sparen sie laut Berechnungen von comparis.ch jährlich 1,7 Milliarden Franken. Bei der letzten derartigen Analyse im Juni 2004 betrug das Sparpotenzial noch 1,3 Milliarden Franken. Warum hat das Sparpotenzial trotz neuer und günstigerer Angebote zugenommen? Viele Kunden telefonieren eben weiterhin mit ihren alten, teuren Abos. "Der Unterschied zwischen den alten Abos und den neuen günstigen Angeboten ist grösser geworden - die Preisschere öffnet sich immer weiter", erklärt Ralf Beyeler, Telecom-Experte bei comparis.ch.

Sparpotenzial beim Mobiltelefonieren

Kunden von Anbieter	Sparpotenzial (in Mio. CHF)	Sparpotenzial (in Mio. CHF)
	bei Wechsel zum jeweils günstigsten Konkurrenz- Produkt(1)	bei internem Wechsel zum jeweils günstigsten Produkt
Swisscom	1170 (Juni 2004: 1000)	670 (Juni 2004: 300)
Sunrise	300 (90)	170 (70)
Orange	215 (175)	125 (100)
Total	1685 (1265)	965 (470)

(1) Falls kein günstigerer Konkurrent vorhanden ist, ist der interne Wechsel auf das günstigste Abo des gleichen Anbieters inbegriffen. Konkurrenz-Produkte beinhalten auch die Angebote von M-Budget Mobile, Coop Mobile, Tele 2 und Cablecom. Stand: 2.1.2006

Am meisten können die Kundinnen und Kunden von Swisscom sparen. Das Sparpotenzial bei einem Wechsel vom aktuellen Swisscom-Produkt

zum günstigsten Konkurrenz-Produkt beträgt 1,2 Milliarden Franken, fast 200 Millionen mehr als im Juni 2004. Bei Sunrise ist das Sparpotenzial im Vergleich zum Juni 2004 massiv gewachsen - von 90 Millionen auf 300 Millionen Franken. Das Sparpotenzial hat auch bei Orange zugenommen - von 175 Millionen auf heute 215 Millionen Franken. Bei den Billiganbietern M-Budget Mobile, Coop Mobile und Yallo ist das Sparpotenzial sehr gering.

Sparen ohne Anbieterwechsel

Aber auch ohne einen Wechsel des Anbieters beträgt das Sparpotenzial immer noch fast eine Milliarde Franken. Bei Swisscom hat sich die mögliche Ersparnis im Vergleich zum Juni 2004 mehr als verdoppelt: Von 300 Millionen Franken auf 670 Millionen Franken. Dies zeigt, dass nur sehr wenig Swisscom-Kunden aktiv von den neuen günstigen Swisscom-Angeboten profitieren. Sie telefonieren weiter zu teilweise massiv überhöhten Tarifen. Dies gilt auch für Sunrise: Das Sparpotenzial hat von 70 auf 170 Millionen Franken zugenommen. Bei Orange ist das Sparpotenzial um 25 Millionen auf 125 Millionen Franken gewachsen.

"Solange die Handybenützer mit ihren alten, teuren Preisplänen telefonieren, solange wächst das Sparpotenzial beim Mobiltelefonieren weiter", bilanziert Beyeler. Sein Tipp: "Häufig gibt es beim eigenen Anbieter Angebote, die ein Drittel günstiger sind und die mit dem bisherigen Produkt identisch sind." Zu einem anderen Preisplan beim bisherigen Anbieter können viele Kunden meist sofort wechseln. Und wer nicht auf der Stelle wechseln kann, muss nach Abschluss eines neuen Vertrags oder einer Vertragsverlängerung jedoch nicht länger als sechs Monate warten.

Wer mit M-Budget Mobile telefoniert, hat sich in 99 Prozent der Fälle für das günstigste Angebot entschieden. Immerhin noch für ein gutes Achtel der Orange-Optima-Kunden ist dieses Abo das günstigste Angebot. Auch wer mit Orange Optima nicht am günstigsten telefoniert, bezahlt in den meisten Fällen monatlich nur einige Franken mehr als mit dem allergünstigsten Angebot. Massiv zu teuer ist aber beispielsweise Natel Budget von Swisscom. Wechseln diese Kunden zum individuell günstigsten Angebot, könnten sie 60 Prozent der Kosten sparen. Handybenützer mit Sunrise Value oder Orange Economy könnten über die Hälfte der Kosten sparen, wenn sie zum günstigsten Angebot wechseln würden. Die Hälfte der Natel Swiss liberty-Kunden fährt mit einem anderen Angebot von Swisscom besser.

Weiterempfehlungen haben abgenommen

74 Prozent der Kunden würden Swisscom weiterempfehlen. 2004 waren es 87 Prozent.

Bei Sunrise ist die Weiterempfehlungsquote von 73 auf 62 Prozent zurückgegangen und bei Orange von 72 auf 71 Prozent. Spitzenwerte erzielen M-Budget Mobile, Yallo und Coop Mobile: 91, 85 bzw. 83 Prozent empfehlen diese Anbieter weiter.

Weitere Informationen:

Ralf Beyeler

Bereichsleiter Telecom

Tel.: +41/79/467'07'81

E-Mail: ralf.beyeler@comparis.ch

Internet: www.comparis.ch