

DREI HANDYFREIHEIT: TOP-SMARTPHONES ZUM MITTELKLASSEPREIS

„Wir schaffen Leistbarkeit“

elektro.at VIA STORYLINK: 2507044
TEXT: Dominik Schebach | FOTO: Drei | INFO: www.drei.at

Mit 26. Juni hat Drei die große „Handyfreiheit“ ausgerufen. Indem Drei den Restwert eines Smartphones nach zwei Jahren in seine Kalkulation für den Handy-Tarif miteinbezieht, will der Betreiber seinen Kunden Top-Smartphones zum Mittelklassepreis anbieten können. E&W hatte die Chance, mit Drei COO Günter Lischka und Handels-VL Thomas Dötzl über die Vorteile des Systems für den TK-Fachhandel zu sprechen.

Dass es um Drei in den vergangenen Monaten eher ruhiger war, wollte Günter Lischka im Gespräch mit E&W nicht so stehen lassen. Dass der Betreiber aus Sicht des Handels keinen „Straßenfeger“ in der Auslage hatte, konnte der Drei COO allerdings nicht abstreiten. Seit 26. Juni ist das anders. Denn da hat der Betreiber nach intensiver Vorbereitung seine neue „Handyfreiheit“ gelauncht.

Damit macht Drei jenen Kunden, welche immer ein aktuelles Smartphone wünschen, ein attraktives Angebot. Immerhin hat sich jeder zweite Mobilfunkkunde in den vergangenen 24 Monaten ein neues Smartphone geholt und jeder Vierte hat dafür fast 1.000 Euro oder mehr ausgegeben, wie eine im Auftrag von Drei durchgeführte Marketmind-Studie zeigt. Mit der Handyfreiheit erhalten diese Kunden ohne Anzahlung das neueste Smartphone-Modell in Kombination mit einem von zwei 5G-Tarifen zu einem erschwinglichen Monatspreis. Das ist deshalb möglich, weil der Kunde anstatt des vollen Preises nur die Differenz zwischen Neupreis und späterem Wiederverkaufswert des Smartphones zahlt. Gleichzeitig fördert Drei damit die Nachhaltigkeit.

am Punkt

KALKULATION
Drei bezieht in Zukunft den Restwert der Smartphones in die Tarifgestaltung mit ein.

KEIN LEASING
Die Smartphones stehen im Eigentum der Kunden.

NACHHALTIG
Die zurückgekauften Smartphones werden über den Zweitmarkt verwertet.

IM EIGENTUM DER KUNDEN

Gerade wegen der oberflächlichen Parallelen stellte Lischka gleich zu Anfang des Gesprächs klar: „Das neue System ist kein Leasing. Auch mit der Handyfreiheit ist das Smartphone im Eigentum des Kunden. Aber wir schaffen Leistbarkeit. Wir sorgen dafür, dass sich die Österreicher Top-Smartphones auch kaufen können. Denn diese werden im Leben der Österreicher wegen der fortschreitenden Digitalisierung und der Nutzung von

Drei CEO Rudolf Schrefl und COO Günter Lischka haben am 26. Juni die neue Handyfreiheit des Betreibers vorgestellt.

KI-Funktionen im Alltag immer wichtiger. Mit der Handyfreiheit müssen sich die Konsumenten keine Gedanken mehr machen, ob sie genügend Treuepunkte haben, oder die Aktion nur für Neukunden gilt. Indem wir den Restwert des Smartphones miteinbeziehen, kann der Handel dem Endkunden sofort ein gutes Angebot machen. Der Endkunde wiederum hat nun die Freiheit, zu entscheiden, wann er welches Smartphone haben will. Und er kann damit machen, was er will – nach zwölf Monaten gegen eine geringe Gebühr upgraden, nach 24 Monaten einfach so upgraden, oder weiterverwenden und dafür eine geringere monatliche Grundgebühr zahlen. Er hat die Wahl und das System ist vollkommen transparent.“

Für die Partner bedeutet dies vor allem die Chance, sich auf die Beratung zu konzentrieren, wie Handels-VL Thomas Dötzl ergänzte: „Wie oft ist es in der Vergangenheit vorgekommen, dass ein Kunde zwar ein Top-Smartphone wünschte, sich dieses aber nicht leisten konnte und deswegen ein einfacheres Modell gewählt hat. Mit dem neuen System kann der Fachhandel seinen Kunden beraten und egal, ob dieser ein Bestands- oder ein Neukunde ist, das beste Angebot machen. D.h. nicht, dass wir Dinge verschenken. Aber bei uns bekommt der Kunde nun zum Mittelklassepreis ein Top-Smartphone wie ein iPhone 16

oder ein Samsung Galaxy S25. Und die Partner können sich in der Beratung auf jene Services konzentrieren, welche zusätzliche Wertschöpfung generieren."

MASSIVER VORTEIL

Der Vorteil für den Endkunden ist jedenfalls beachtlich, wie auch ein Rechenbeispiel zeigte. Für die wachsende Zahl der Konsumenten, die ein leistungsstarkes High-end-Gerät wünschen, reduzieren sich die monatlichen Kosten um bis zu 20 Euro. Denn die Handyfreiheit ist in den Tarifoptionen L (80 GB 5G Datenvolumen) oder Unlimited (unlimitierte 5G Daten & Zusatzeinheiten außerhalb der EU) erhältlich. Aus der Kombination aus Tarif und Handymodell ergibt sich der Monatspreis, der beispielsweise beim iPhone 16 mit 128 GB im Tarif L in den ersten 24 Monaten bei 41,90 Euro liegt. Im dritten Jahr reduziert sich der Monatsbetrag automatisch auf 38,90 und im vierten auf 30,90 Euro. Erstmals kann das Gerät nach zwölf Monaten gegen eine Gebühr getauscht werden, nach 24 Monaten ist der reguläre Tausch möglich, wobei sich der neue Monatspreis nach dem gewählten Handy richtet. Wer das Smartphone doch behalten und etwa in der Familie weitergeben will, zahlt einen festgelegten Restbetrag, der sich nach dem Alter des Gerätes richtet. Nach 36 oder 48 Monaten liegt der Wiederverkaufswert bei null Euro. Ist das Handy länger in Verwendung, fällt nur noch der Basistarif an.

KREISLAUFWIRTSCHAFT

Drei vollzieht so auch einen Schwenk in Richtung Kreislaufwirtschaft. „Die TK-Branche hat in den vergangenen 25 Jahren ihr System, wie sie Handys verkauft, nicht verändert. Mit dem Erfolg, dass immer mehr hochwertige und noch funktionsfähige Endgeräte in den Schubladen verschwinden", so Lischka. „Bisherige Versuche, etwa mit Trade-ins einen Gebrauchtmarkt zu schaffen, haben nicht gegriffen. Deswegen haben wir uns gedacht: Wenn wir etwas in Richtung Kreislaufwirtschaft tun wollen, dann müssen wir es richtig machen. Dadurch wird das System zwar etwas komplexer, dafür halten wir die Endgeräte im Kreislauf."

Aus der Erfahrung kenne man den Markt gut genug, um bereits bei der Markteinführung einen Restwert für das jeweilige Smartphone zu kalkulieren. So sorgt Drei mittelfristig mit der Handyfreiheit dafür, dass die abgelegten Smartphones in das System zurückfließen und dem Gebrauchtmarkt in ausreichenden Mengen zur Verfügung stehen. Und wie die Marketagent-Studie zeigte, können sich mehr als 50 % der Kunden vorstellen, auch ein gebrauchtes Gerät zu nutzen. Für die Verwertung arbeitet Drei mit einem zertifizierten Partner zusammen, der die Geräte wiederaufbereitet. Gleichzeitig wird es in dem System für die Hersteller immer wichtiger, durch gesteigerte Qualität, Service oder auch Trade-ins einen hohen Restwert ihrer Smartphones nach 24 Monaten sicherzustellen. Denn damit werden sie wiederum für die Endkunden im Rahmen der Handyfreiheit attraktiver.

ZWEITMARKT ALS SERVICE

Drei stärkt damit allerdings nicht nur den Zweitmarkt, der Betreiber macht daraus auch eine Dienstleistung für die Kunden, so Lischka: „Bereits jetzt arbeiten einige Partner mit dem Nachhaltigkeitsgedanken am POS und nehmen die gebrauchten Smartphones der Kunden zurück. Mit der Einführung der Handyfreiheit rollen wir den Zweitmarkt als flächendeckende Dienstleistung, die wir gemeinsam mit unseren Partnern erbringen, aus. Wir nehmen den Kunden alles rund um das Thema Nachhaltigkeit ab."

Damit erleichtert die Handyfreiheit nicht nur das Leben der Endkunden, das System sorgt auch dafür, dass die Endkunden immer wieder in den Fachhandel zurückkommen, wie Dötzl betont: „Das ist einer der Hauptbenefits für die Partner. Wie wir aus der Befragung wissen, gibt es eine Gruppe, die will immer das neueste Handy/Smartphone. Jetzt können diese Kunden bereits nach zwölf Monaten wieder kommen und ihr Gerät eintauschen. Und bei hochwertigen Geräten ist auch mehr Beratung notwendig, was wiederum die Partner im Telekom-Fachhandel aufwertet."



Drei Handels-VL Thomas Dötzl betont den Vorteil für den Fachhandel: Der könne sich nun verstärkt der Beratung lukrativer Zusatzservices zuwenden.

EINFACH FRAGEN

Das erste Feedback von den Partnern war laut Dötzl deswegen auch schon sehr positiv. Klar sei allerdings auch, dass die Einführung der Handyfreiheit am POS ein sehr komplexes Unterfangen ist. Deswegen setze Drei bei der Zusammenarbeit mit dem Fachhandel auch auf einen verstärkten Feedback-Prozess. So der Handels-VL von Drei: „Wir haben Feedback immer schon sehr ernst genommen. Hier haben wir mit Just-ask-Sessions ein neues Format eingeführt, um uns schnell mit unseren Schlüsselpartnern auszutauschen. Wo notwendig, fließt das Feedback auch in den Drei SalesChampion ein. Damit können wir mehrere hundert Verkäufer mit einer kurzen Vorlaufzeit direkt am POS ansprechen." ■

LEBEN HOCH DREI

Bei der offiziellen Vorstellung der neuen Handyfreiheit vor Journalisten hat Drei aber nicht nur sein neues Tarifsystem vorgestellt, sondern nach den Worten von CEO Rudolf Schrefl auch gleich ein Marken-Refreshment „dazugemogelt". Das Dach der neuen Marken-Plattform, „Lebe hoch Drei", sieht Schrefl dabei durchaus als Aufruf, das Leben nicht einfach nur doppelt, sondern eben zur dritten Potenz zu genießen.

Diese Marken-Plattform soll laut dem Drei CEO je nach Kampagne oder Produkt verändert und den Bedürfnissen der Zielgruppen angepasst werden, wobei immer ein klarer Kundennutzen bzw. Emotionen im Mittelpunkt stehen. Der Auftritt von Drei wird damit frischer, moderner und inkludiert neben dem bekannten CI-Blau als Hauptfarbe auch Lime und Purple als Farbakzente der künftig vollflächigen Hintergründe. Gleichzeitig wurde der Bildstil weiterentwickelt, um mehr Authentizität und Emotion zu zeigen. Refresht wurden auch die Brand Musik sowie das Sound-Logo.