
■ Kosmetik, Kino, Gastronomie: Flatrates locken überall

Flatrate – das scheint für viele Unternehmen einfach besser zu klingen als die gute alte Jahres- oder Monats-Karte. Da gibt es zum Beispiel "Zoo-Flatrates" oder die "Immer-und-überall-Flatrate" für Busse und U-Bahnen im Öffentlichen Personennahverkehr. Wobei "immer und überall" bei genauerem Hinsehen nicht wirklich stimmt – denn die Flatrate gilt nicht über die Stadtgrenzen hinweg.

Beispiel Beauty

Einige Friseure bauen inzwischen ebenfalls auf solche "Daueraufträge" zur Kundenbindung. Und auch viele Sonnenstudios haben eine "Sonnen-Flatrate" im Angebot. Ab X Euro im Monat kann man in manchen Studios so oft unter die künstliche Sonne, wie man will. Auch Kosmetikstudios bieten Flatrates an – wer sucht, findet sogar den Pauschaltarif gegen Falten. Um die Flatrates zu nutzen, müsste man allerdings mehrmals im Monat auf die Sonnenbank oder sich etliche Botox-Spritzen im Jahr verabreichen lassen. Ob das gesund ist, steht auf einem anderen Blatt.

Beispiel Unterhaltungsindustrie

Aber auch bei weniger gesundheitsbedenklichen Flatrates heißt es hinschauen. Da gibt es zum Beispiel Kino-Flatrates – bei einer großen Kinokette kann man für 399 Euro im Jahr beliebig oft Filme anschauen. Doch wenn man diese Kino-Karte ausschöpfen will, muss man schon ein recht begeisterter Kinogänger sein, sonst lohnt es sich einfach nicht. Das gilt auch für Theater-Flatrates, die manchmal noch teurer sind. Solche Angebote sind nur etwas für Theater-Begeisterte!

Beispiel Hotels und Gastronomie

Alkohol-Flatrates sind in Verruf gekommen und vielerorts verboten. Daher stehen mittlerweile häufig andere Flatrates auf einigen Speisekarten. Da gibt es zum Beispiel eine Pommes-und-Curry-Wurst-Flat oder eine Soft-Drink-Flat. Auch Hotels haben die Flatrate entdeckt: Es gibt ein Modell, dem sich etliche Hotels angeschlossen haben. Für einen Jahres-Pauschalpreis kann man in diesen Häusern übernachten, so oft man möchte. Der Haken: Der Preis für die Halbpension muss gezahlt werden. Und dafür könnte man woanders wiederum Übernachtung mit Frühstück erhalten.

Blick aufs Kleingedruckte

Das zeigt, dass man bei Flatrates immer nachrechnen und das Kleingedruckte lesen muss. Bevor man sich verpflichtet, einen Monats- oder Jahresbetrag für (angeblich) "unendliche Nutzung" zu leisten, sollte man sich folgendes fragen:

- Wie viele Einzelnutzungen könnte ich für den Pauschalpreis bekommen? Ist es realistisch, dass ich die Dienstleistung oder das Produkt tatsächlich so oft in Anspruch nehme – oder gebe ich bei der Flatrate letztlich mehr Geld aus?
- Ist bei der Flatrate wirklich alles inklusive? Oder ist die Nutzung beispielsweise auf Tage oder Tageszeiten oder eine bestimmte Anzahl beschränkt?
- Welche Kosten kommen zusätzlich zur Flatrate auf mich zu? Oder bin ich verpflichtet (siehe oben erwähnte Hotel-Flat) andere Leistungen zu kaufen?

Weiter geht es auf der nächsten Seite...

-
- Welche Kündigungsfristen habe ich?
 - Und zu guter Letzt, ganz banal: Benötige ich die Flatrate wirklich?

Stand: 03.07.2009