

Hotspots Marke Eigenbau für alle

Wer seiner Kundschaft einen Hotspot anbieten will, hat mehrere Möglichkeiten. Für Edel-Standorte sind Exklusivverträge mit kommerziellen Anbietern interessant, Kleinunternehmen können ihren Kunden das Funknetz aber auch in Eigenregie anbieten.

PETER SENNHAUSER

Noch ist nicht abzuschätzen, ob Wi-Fi zum grossen Publikumsgeschäft wird. Für Hotels der gehobeneren Klasse dürfte die Dienstleistung allerdings schon bald zum guten Ton gehören. Und auch andere Unternehmen mit hohen Publikumsfrequenzen können sich mit einem kommerziellen oder kostenlosen Funk-Internetzugang einen Nebenverdienst oder zumindest etwas Aufmerksamkeit verschaffen.

Komplettlösung mit Ticketdrucker

Eine elegante und mit rund 2000 Franken günstige Komplettlösung vermarktet die auf Wi-Fi spezialisierte Air2Web (www.air2web.ch). Bei ihrer «Ticket Hot Spot Solution» handelt es sich um einen technisch ausgereiften Accesspoint mit eingebautem Zugangscontroller und einem Ticketdrucker: Auf Knopfdruck richtet der Account-Generator einen befristeten Zugang auf den Hot Spot mit individuellem Passwort ein und druckt alle Angaben auf einem Ticket aus, das der Hot-Spot-Betreiber dem Kunden übergibt oder verkauft.

Aus rechtlicher Sicht ist dabei abzuklären, ob der eigene Internet-Provider den Weiterverkauf des Anschlusses nicht untersagt. Wer seinen Zugang der Kundschaft völlig kostenlos zur Verfügung stellt, ist zumindest derzeit juristisch weitgehend abgesichert – er gehört nicht zu den bewilligungspflichtigen Providern gemäss Fernmeldegesetzgebung. Damit entfallen auch Verpflichtungen wie die Registrierung der Kunden. Im Gegenteil: Selbst wenn mit der Haupt-Internet-Adresse (IP) des Hotspotbetreibers ein Verbrechen begangen würde, stünden die Rechtsbehörden vor der kaum lösbaren Aufgabe zu beweisen, dass er selber und nicht einer seiner Hotspotgäste (die alle mit derselben IP im Internet surfen) für die Tat verantwortlich ist.