

WLAN-Provider in der Schweiz

Grundsätzlich darf jedermann ein öffentliches WLAN, also ein so genanntes «PWLAN» aufschalten. Anders als bei der UMTS-Technik, welche den staatlichen Regulierungen der Mobilfunktechnik unterliegt, sind WLANs nicht Lizenzpflichtig. Entsprechend vielfältig und unübersichtlich ist die «WLAN-Szene». Während die Telekomgesellschaften von «unkontrollierbarem Wildwuchs» sprechen, bezeichnen es die kleineren Gesellschaften als «blühendes Wachstum».

Entsprechend schnell wächst die Zahl der öffentlichen WLAN-Hotspots in Westeuropa: Laut Marktforscherin IDC hat die Zahl der Hotspots im letzten Jahr um 327 Prozent auf 1150 Standorte zugenommen. IDC geht davon aus, dass sich das Wachstum heuer fortsetzen wird.

Trotz spätem Start ist wohl Swisscom mobile dank «tiefen Taschen» bereits der grösste PWLAN-Provider in der Schweiz. Swisscom Mobile betreibt rund 100 öffentliche Hotspots. Die Kunden zahlen entweder im Voraus oder über die Natelrechnung. Aus dem grossen Feld der kleineren Konkurrenten stechen in der

Schweiz derzeit drei Firmen hervor: Die Schweizer WLAN-Pionierin Monsoon und die beiden kleineren WLAN-Provider TheNet und Air2Web.

Der Grösste der Kleinen ist Monsoon. Die Firma will noch in diesem Jahr in Deutschland und in der Schweiz 100 Hotspots aufschalten. Monsoon hat sich auf «Top-Spots» spezialisiert und versorgt etwa den Hauptbahnhof Zürich, den Flughafen Unique Airport, den Technopark Zürich oder das Château Gütsch in Luzern mit Drahtlosinternet. Monsoon tritt dabei, ähnlich wie Swisscom, als Provider auf. Anders als Swisscom Mobile, welche ihre Kunden über die Natelrechnung belasten kann, bleibt Monsoon aber nur die Kreditkarte. Monsoon-Sprecherin Andrea Kalita sieht darin aber keinen Konkurrenznachteil: «Diese Art von Abrechnung ist sehr benutzerfreundlich.»

«Wir arbeiten seit Jahren als Provider in der Region Bern. WLAN ist für uns schlicht ein neues, interessantes Produkt», erklärt James A. Romaguera, CEO von TheNet. Während sich Swisscom mobile vor allem für Top-Spots wie Fünfster-Hotels oder Flughafenloun-

ges interessiere, arbeite TheNet an der WLAN-Abdeckung einer Metropolitan-Area. Im Unterschied zu Monsoon, die sich ganz auf Business-Kunden ausrichtet, will Air2Web mit einem neuen Konzept auch junge Kunden ansprechen: «Die Zielgruppe von unseren sponsored Hotspots sind Early Adopters, junge mobile Professional sowie Freaks und Technik interessierte Leute, die sich unverbindlich mit der WLAN-Technologie bekannt machen wollen», erklärt Markus Lerch von Air2Web. An einem solchen sponsored Hotspot kann sich jedermann drahtlos ins Internet einwählen: «Wenn der Benutzer sein Notebook aufklappt, bekommt er eine Loginseite zu sehen, auf der Benutzername und Passwort für das Einloggen aufgeführt sind. Neben dem Benutzernamen und Passwort befindet sich auch noch Werbung auf der Loginseite, mit der wir die sponsored Hotspots finanzieren», erläutert Lerch. Solche sponsored Hotspots betreibt Air2Web am Bahnhof Küsnacht und am Lindenhof in Zürich, weitere sponsored Hotspots sind auch im neuen Cinédom in der Ostschweiz sowie in Chur geplant.