



Mobiles Internet: hotspots startet durch

Berlin, 27. September 2006. Die Pilotphase hat die hotspots GmbH erfolgreich abgeschlossen – jetzt will das Berliner Unternehmen den Markt für WLAN-Hotspots erobern. Der Schlüssel zum Erfolg ist das innovative Abrechnungssystem für drahtlose Internetzugänge. Damit lassen sich private und gewerbliche Internetanschlüsse für andere Nutzer öffnen. Die sichere Abrechnung und Verwaltung des Zugangs übernimmt dabei hotspots – interessant z. B. für Hotels, Campingplätze oder Krankenhäuser, die ihren Gästen bzw. Patienten ohne großen finanziellen Aufwand einen exklusiven Internetzugang eröffnen wollen. Die Betreiber entscheiden dann selbst, ob sie damit Geld verdienen oder diesen Service als kostenlose Werbemaßnahme anbieten möchten. Auch im privaten Bereich lohnt sich die hotspots-Idee: Teilen sich z. B. Nachbarn einen Zugang, profitiert der Hotspot-Besitzer von festen Gewinnbeteiligungen und die Nutzer von besonders geringen Zugangsgebühren. So bekommen auch Geringverdiener sowie Studenten, Rentner und Hartz-IV-Empfänger einen günstigen Zugang zum Internet.

Viel wurde entwickelt, getestet und optimiert – nun startet hotspots mit erprobtem Abrechnungssystem und frischem Erscheinungsbild in den boomenden Hotspotmarkt. Geschäftsführer Dr. Ulrich Meier sieht Wachstumspotenzial: „Über 100 HOTSPLOTS, wie wir unsere Hotspots nennen, machen bereits Umsatz – unser Ziel für Ende 2007 liegt bei mehr als 7.000 aktiven Zugängen.“ Das wollen die Berliner vor allem mit dem Ausbau des Geschäfts im gewerblichen Sektor erreichen. Jörg Ontrup, Partner und ebenfalls Geschäftsführer, ist sich sicher: „Immer mehr Menschen benötigen mobiles Internet, z. B. im Hotel oder in der Ferienwohnung. Das erkennen auch die Unternehmen – wir von hotspots bieten dafür die Lösung.“



Mehr Kundenbindung durch drahtloses Internet

Gewerblichen Betreibern bietet hotspots mehrere Möglichkeiten, Kunden zu binden und Kommunikationskosten zu senken. So lohnt es sich beispielsweise für ein Café, Guthabekarten für die Internetnutzung gegen Barzahlung zu verkaufen oder als Werbegeschenk kostenlos zu verteilen. Hotels profitieren von der Abrechnung per Registrierung und Onlinebezahlung. Die Gäste können während ihres Aufenthalts durch einfaches Einloggen zum hauseigenen Tarif ins Internet gehen. „Viele Interessenten sind überrascht, wie günstig ein HOTSLOT ist“, erläutert Ontrup die Vorteile des hotspots-Modells. „Schon ab 60,- Euro erhalten unsere Kunden ein ausgereiftes Abrechnungssystem, bei dem sie auch noch mitverdienen können.“

Günstiges Internet ohne eigenen Anschluss

Auch Privatpersonen können ihren Internetanschluss mit hotspots bequem und sicher für andere Nutzer öffnen, Zugangs- und Abrechnungsverwaltung geschehen automatisch. HOTSLOT-Betreiber senken so ihre Onlinekosten und sind in Sachen Missbrauch ihres Zugangs auf der sicheren Seite. Für die Internetnutzer sind die niedrigen Kosten interessant: „Mit 1,5 Cent pro MB und maximal 14,95 Euro pro Monat sind die Preise für private Surfer sehr niedrig“, sagt Dr. Meier und begründet: „Jobanzeigen, Urlaubsreisen, Wohnungsannoncen – all das gibt es immer öfter nur im Internet. hotspots ist der Schlüssel dafür, dass sich Nachbarschaften und Hausgemeinschaften einen Internetzugang einfach und sicher teilen können. Damit eröffnet sich jetzt auch für Millionen von Geringverdienern ein günstiger und bedarfsgerechter Zugang ins Internet.“



Das Unternehmen

Die hotspots GmbH ist der Spezialist für die Abrechnung drahtloser Internetzugänge.

Das hotspots-System wird bereits erfolgreich in Hotels, Marinas und Nachbarschaftsnetzen eingesetzt. Mit der innovativen Abrechnungslösung will hotspots zu einer führenden Marke für das Billing mobiler Internetzugänge werden.

Weitere Informationen: www.hotspots.de.

Für weitere Informationen wenden Sie sich an:

united communications GmbH

Manfred Großert, Christian Kleckel

Tel.: +49 (0) 30 78 90 76-0

E-Mail: hotspots@united.de

hotspots GmbH

Dr. Ulrich Meier, Jörg Ontrup

Tel.: +49 (0) 30 24 03 81 3-0

E-Mail: info@hotspots.de