

Mit WLAN-Abrechnungsspezialist hotspots steigert der Fachhandel seinen Umsatz gleich zweifach

Berlin, 10. Oktober 2006. Drahtloses Internet für Cafés, Hotels und Krankenhäuser – der Abrechnungsspezialist für mobile Internetzugänge *hotspots* bietet Systemhäusern sowie TK- und Netzwerk-Spezialisten nicht nur gute Argumente für die (Neu-)Kundenansprache, sondern auch ein interessantes Provisionsmodell. Die einjährige Pilotphase hat das in Berlin ansässige Start-up mit aktuell über 100 aktiven Hotspots erfolgreich abgeschlossen. Für die Markterschließung setzt hotspots in erster Linie auf die Zusammenarbeit mit Systemhäusern sowie Fachhandels- und Installationspartnern. Zwar ist die Einrichtung eines einzelnen Hotspots – im Firmenjargon konsequenterweise HOTSPLOTS genannt – im Grunde genommen ganz einfach; weil aber interessierte Geschäftskunden fast immer eine maßgeschneiderte Lösung benötigen und auf einen Rund-Um-Service bestehen, eröffnen sich für Vor-Ort-Partner interessante New Business-Optionen. Doch damit nicht genug: Als Dankeschön für die Vermittlung eines neuen Geschäftskontakts werden die Vor-Ort-Partner an den WLAN-Umsätzen der von ihnen installierten HOTSPLOTS dauerhaft beteiligt.

„Ob Unternehmen, Kommune oder Privatperson – wer einen Internetzugang exklusiv und sicher für den mobilen Zugriff öffnen möchte, für den ist unser Abrechnungssystem die perfekte Lösung“, so hotspots-Geschäftsführer Dr. Ulrich Meier. Dass mittlerweile immer mehr Geschäftskunden auf WLAN-Sicherheit achten, bestätigt auch Wigand Maethner, Geschäftsführer des TK-Fachhändler-netzwerks teleprofi aus Osnabrück. „Es gibt im Business-Bereich noch immer unverschlüsselte und unkontrollierte WLANs. Für die Betreiber ist das nicht ohne Risiko: bei Rechtsverstößen, die über das ungesicherte WLAN erfolgen, gelangen sie schnell in Erklärungsnot.“

Wohl dem, der mit hotspots zusammenarbeitet. Das Unternehmen sorgt nicht nur für größtmögliche Datensicherheit, sondern stellt seinen Kunden im Ernstfall selbstverständlich auch die Verbindungsdaten zur Verfügung. „Neben dem Sicherheits-

aspekt gibt es jedoch noch einen zweiten Grund, weshalb wir unseren gut 200 Mitgliedern eine Zusammenarbeit mit hotspots empfehlen“, so teleprofi-Geschäftsführer Wigand Maethner weiter. „hotspots ist ein guter Türöffner, um neue Kunden zu gewinnen, bestehende Kontakte zu reaktivieren und von einer Umsatzbeteiligung zu profitieren.“

Das Unternehmen

Die hotspots GmbH ist der Spezialist für die Abrechnung drahtloser Internetzugänge. Das hotspots-System wird bereits erfolgreich in Hotels, Marinas und Krankenhäusern eingesetzt. Mit der innovativen Abrechnungslösung will hotspots zu einer führenden Marke für das Billing mobiler Internetzugänge werden.

Mehr über hotspots erfahren Sie unter www.hotspots.de. Im Pressebereich ist auch dieser Text hinterlegt.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

united communications GmbH
Manfred Großert, Christian Kleckel
Tel.: + 49 (0) 30 78 90 76 - 0
E-Mail: hotspots@united.de

Oder:

hotspots GmbH
Dr. Ulrich Meier, Jörg Ontrup
Tel.: + 49 (0) 30 24 03 81 30
E-Mail: info@hotspots.de