



Geteiltes Glück

WLAN für Kunden und Gäste

Ein kostenloses WLAN sorgt für zufriedene Kunden. Das eigene WLAN sollte man aber auf keinen Fall einfach freigeben. Kommerzielle Anbieter kümmern sich um die Absicherung des eigenen Netzwerks und übernehmen die Haftung, wenn ein Nutzer etwas Verbotenes macht.

Von Urs Mansmann

Die Nachfrage nach WLAN-Angeboten ist groß. Hotels, Cafés und Restaurants etwa, wo Gäste lange verweilen, kommen kaum umhin, einen

WLAN-Hotspot bereitzustellen. Trotz einer Initiative des Gesetzgebers droht dem Betreiber eines WLAN aber immer noch Ungemach durch die Störerhaftung. Einen Hotspot anzubieten ist immer noch mit Risiko verbunden (siehe Seite 82). Einfach das eigene Hausnetz freizugeben ist aber auch sonst keine gute Idee: Gäste erhalten damit Zugriff auf alle angeschlossenen Geräte. Selbst wenn diese mit einem Passwort gesichert sind, könnten mit Schadcode infizierte Gäste-Geräte Sicherheitslücken im Hausnetz nutzen.

In diese Lücke springen zahlreiche kommerzielle Anbieter. Sie versprechen einen sicheren Zugang, übernehmen Betrieb und Konfiguration des Hotspots und

kümmern sich um Probleme bei illegaler Nutzung.

Wir haben Angebote untersucht, die sich für Kleingewerbetreibende mit nur wenigen Nutzern eignen. Alle nehmen dem Hotspot-Betreiber die Risiken durch die Störerhaftung in Deutschland ab, die meisten dadurch, dass sie als Provider arbeiten. Außerdem trennen sie Hausnetzwerk und Gästenetzwerk, sodass ein Zugriff auf interne Daten und Geräte von vorneherein ausgeschlossen ist.

Ein vom übrigen Hausnetz getrenntes Gäste-WLAN kann man auch mit der Fritzbox oder anderen Routern einrichten. Das allerdings ist keinesfalls ein Ersatz für die hier vorgestellten Hotspot-Lösungen. Die in Fritzboxen angebotenen Filter sind nur rudimentär und verhindern nicht die illegale Nutzung, etwa durch Verbreiten von urheberrechtlich geschütztem Material. Vor allem aber steht dahinter kein Provider, der mögliche Ansprüche wegen Rechtsverletzungen abwehren kann.

Bezahlen mit Likes

Ein besonderes Geschäftsmodell haben die Anbieter von „Social WLAN“ entwickelt. Deren Angebote sind nur scheinbar gratis, denn der Nutzer muss ein Posting absetzen, etwa ein Like bei Facebook oder eine Standortmeldung. Wer das nicht will, kann sich bei einigen Angeboten alternativ über eine E-Mail-Adresse oder eine Registrierungsseite anmelden.

Für einen Hotspot-Betreiber mag die kostenlose Werbung verlockend klingen, bei vielen Gästen dürfte ein solcher Zwang, ihren Standort zu verraten und sich gegenüber dem Anbieter zu identifizieren, aber gar nicht gut ankommen.

Welche strategische Bedeutung Hotspot-Netze haben, zeigt das Angebot von Facebook. Wer für seinen Betrieb eine Facebook-Seite mit einer gültigen Postadresse am jeweiligen Standort hat, kann sich mit wenigen Mausklicks zu dem Dienst anmelden. Anschließend lässt sich der Zugang auf vielen Routern ganz einfach einrichten. Eine Konfiguration für Facebook WLAN ist unter anderem auf Routern der Hersteller ASUS, Cisco, D-Link und Netgear vorgesehen, nicht jedoch auf der Fritzbox von AVM.

Um diesen Zugang zu nutzen, benötigt man nicht zwingend einen Facebook-Account. Bei der Konfiguration kann man

festlegen, ob der Nutzer die Registrierung einfach so überspringen kann oder ob er dazu einen Eingabecode benötigt, den ihm der Hotspot-Betreiber mitteilen muss. Außerdem kann man festlegen, wie lange eine Anmeldung gültig ist.

Es ist kein Wunder, dass Facebook dafür nichts verlangt – die kostenlose Werbung für das soziale Netzwerk ist Facebook offenbar mehr wert, als das Bereitstellen des Zugangs kostet. Offenbar sieht das auch die Zielgruppe so: In Deutschland konnte sich Facebook mit diesem Angebot bislang nicht durchsetzen. Das Rennen haben andere Anbieter gemacht. Offenbar sind viele potenzielle Hotspot-Betreiber eher bereit, für die Leistung zu bezahlen, als sich mit Facebook einzulassen.

Voraussetzungen für den Hotspot

Einen Hotspot sollten Sie nur anbieten, wenn Sie einen schnellen Internet-Anschluss im Festnetz und unlimitedes Transfervolumen haben. Ein Mobilfunkanschluss als Grundversorgung scheidet schon aus Kostengründen aus. Der Festnetzanschluss für einen Hotspot sollte mindestens 6, besser aber 50 oder mehr MBit/s liefern. Als Faustregel geben einige Anbieter an, dass 1 MBit/s pro gleichzeitig aktivem Gast zur Verfügung stehen sollte. Das hängt auch ein wenig davon ab, was Ihre Gäste im Internet tun. In einem Gastronomiebetrieb dürfte die durchschnittliche Nutzung pro Gast niedriger sein als in einem Hotel oder Gästehaus, wo die Gäste länger verweilen und häufiger Videos streamen oder an Videokonferenzen teilnehmen.

Reicht die Kapazität des Festnetzanschlusses nicht aus, sollte man entweder nachbessern oder auf das Angebot verzichten, statt die Nutzer mit einer zu schwachen Leistung zu verärgern. 50 oder mehr MBit/s für die Anbindung eines WLAN-Hotspots sind empfehlenswert. Hilfsweise kann man auch zwei ADSL-Anschlüsse kombinieren; einige Angebote beherrschen Load Balancing (siehe Tabelle Seite 74).

Wichtig ist aber nicht nur die Anbindung ans Internet, auch die Funkversorgung muss funktionieren. Geht es in einem kleinen Café beispielsweise nur um ein oder zwei Räume, genügt meistens ein einziger WLAN-Access-Point (AP). Den

Empfang testet man am besten mit einem Smartphone, das aufgrund seiner kleinen Antennen tendenziell eher mäßigen Empfang hat.

Reicht der Empfang nicht überall hin, beispielsweise in den Außenbereich im Garten oder in zusätzliche Räumlichkeiten, muss an günstiger Stelle ein WLAN-Repeater oder noch besser ein mit Netzwerkkabel verbundener Access Point installiert werden.

Kompliziert wird es, wenn beispielsweise zahlreiche Zimmer oder mehrere Gebäude versorgt werden müssen. Hier empfiehlt es sich, einen Fachmann hinzuzuziehen, der feststellt, wo APs erforderlich sind, und diese installiert. Manche Gäste fassen schlechte WLAN-Abdeckung ebenso wie eine ungewollt langsame Anbindung als Aufforderung auf, sich das nächste Mal eine andere Unterkunft zu suchen.

Einfach nutzen

Wer einen Hotspot anbietet, sollte daraus kein Geheimnis machen. Aufkleber oder Aufsteller weisen Gäste darauf hin, dass es kostenloses Internet gibt. Eine kurze Gebrauchsanleitung in Form einer Visitenkarte, als Tischaufsteller oder als Aufkleber an zentraler Stelle erspart viele Rückfragen, wie man denn hier ins WLAN kommt.

Man sollte den Zugang grundsätzlich so einfach wie möglich gestalten. Zwingt man die Gäste beispielsweise, einen Voucher zu lösen, hat man zwar direkte Kon-

trolle darüber, wer das Netz nutzt, aber auch viel Arbeit. Richtet man den Hotspot so ein, dass der Gast mit nur einem Klick oder gar direkt ins Netz kommt, wird der Zugang häufiger genutzt – dafür hat man ihn ja schließlich eingerichtet – und die Gäste sind zufriedener damit, als wenn sie sich erst mit der Eingabe von Zugangsdaten oder dem Ausfüllen von Registrierungsseiten herumschlagen müssen.

Viele Anbieter sind inzwischen davon abgegangen, den Kunden zu einer namentlichen Registrierung zu zwingen, weil die gesetzliche Lage das zulässt. Oft reicht es, einen „Online gehen“-Button zu klicken, um den Nutzungsbestimmungen zuzustimmen und ins Netz zu gelangen. Wer Böses vorhat, wird ohnehin erfundene Daten eingeben und eine Prüfung auf Plausibilität und Korrektheit wäre für einen Hotspot-Dienstleister viel zu aufwendig. So ein Modell funktioniert nur, wenn die Benutzerdaten ohnehin schon erfasst sind, etwa bei Hotels, die gerne Nachnamen und Zimmernummer automatisiert als Zugangsdaten verwenden.

Der Versuchung, den Internetzugang gegen Entgelt anzubieten, sollte man widerstehen. Am Markt ist das nicht mehr üblich. Die anlässlich dieses Beitrags befragten Hotspot-Dienstleister berichten, dass nur noch vereinzelt Kunden nach Abrechnungssystemen fragen. Selbst an Flughäfen, auf Messen und Bahnhöfen, lange Zeit die letzten Bastionen für kostenpflichtiges WLAN, kann man inzwischen fast überall kostenlos surfen, wenigstens für eine halbe Stunde.

Frei konfigurierbar

Die Anbieter von Hotspot-Lösungen gehen an die Aufgabe unterschiedlich heran. Die simpelsten Lösungen stammen von der Telekom und Vodafone. Hier muss der Hotspot-Betreiber lediglich den Router auspacken, korrekt platzieren und anschließen. Zu konfigurieren gibt es bei der Telekom gar nichts, bei Vodafone kann man immerhin das eigene Firmenlogo und einen Link auf der Startseite unterbringen. Das Telekom-Angebot setzt einen vorhandenen Festnetz-Anschluss voraus, das Angebot von Vodafone enthält einen exklusiven Breitbandanschluss für den Hotspot.

Die übrigen Angebote lassen sich auch einfach per Auspacken und Anschlie-



Facebook wirbt für die Einrichtung von Hotspots – die je nach Wahl des Betreibers ausschließlich für Facebook-Nutzer zugänglich sind.



Die Anbieter von kommerziellen Hotspots werben mit einfacher Installation der Gerätschaften.

30 Euro erhältlich ist. Die einzigen Kosten, die dann noch entstehen, sind die für den Internetzugang sowie die Stromkosten und die Abschreibung für den Router. Auch komplexe Anlagen mit vielen Access Points oder Repeatern lassen sich mit einem Freifunk-Router einfach einrichten.

ßen ans Netz bringen, bieten aber für fortgeschrittene Nutzer oder komplexe bestehende Netzwerkumgebungen optional viele zusätzliche Funktionen und Erweiterungsmöglichkeiten, beispielsweise die Wahl eines zum jeweiligen Unternehmen passenden WLAN-Namens. Wenn man eigene Hardware einsetzen kann, lassen sich auch Access Points leicht einbinden.

Eine namentliche Registrierung der Nutzer ist bei den meisten Angeboten nicht mehr erforderlich. Lediglich beim Anbieter „d e r Hotspot“ muss sich der Nutzer noch anmelden. Das mag damit zu tun haben, dass bei diesem Angebot die öffentliche IP-Adresse des jeweiligen Breitbandanschlusses verwendet wird.

Abmahnungen landen also erst einmal beim Hotspot-Betreiber, allerdings sagt der Dienstleister vertraglich zu, sich dieser anzunehmen. Bei allen anderen Angeboten wird der Netzwerk-Traffic über eine IP-Adresse des Dienstleisters abgewickelt, entweder über einen eigenen Breitbandanschluss oder ein VPN. Dadurch wird der Dienstleister auch der erste Ansprechpartner im Falle eines Missbrauchs.

Kostenlose Alternative

Möchte man die monatlichen Kosten niedrig halten, kann man sich auch einer örtlichen Freifunk-Initiative anschließen. Dafür benötigt man lediglich einen für Freifunk geeigneten Router, der ab rund

Freifunk-Vereine halten den WLAN-Anbieter von der Störerhaftung frei. Einige nehmen dazu das Provider-Privileg des Telemediengesetzes in Anspruch, das sie von der Haftung für übertragene Inhalte freistellt und das die Betreiber kleiner WLAN-Installationen für sich nicht in Anspruch nehmen können. Andere routen den Verkehr per VPN ins Ausland und nehmen damit die erheblich liberalere Regelung der Störerhaftung in den Niederlanden oder Schweden in Anspruch.

Größter Vorteil eines Freifunk-Zugangs ist dessen einfache Nutzung. Besucher müssen lediglich die Verbindung zum Netzknoten herstellen. Eine Umleitung auf ein Captive Portal gibt es nicht. Die Freifunk-Initiativen kooperieren gerne mit Gewerbetreibenden und unterstützen diese oft auch bei der Einrichtung und im Betrieb. (uma@ct.de) **ct**

WLAN-Zugänge für Gäste mit Haftungsausschluss (Auswahl)									
Anbieter	Beschützerbox	d e r Hotspot	Frederix	Hotspots	Mein Hotspot	OpenSpot	Sorglosinternet	Telekom	Vodafone
Angebot	Beschützerbox	hotspot basic	Hotspot	FreeRate	Mein Hotspot	Basic	Sorglosbox	HotSpot Plug'n'Play	WLAN-Hotspot Business 100
URL	www.beschuetzerbox.de	http://der-hotspot.de	www.frederix.de/hotspot	www.hotspots.de	http://meinhotspot.com	https://openspot.net	www.sorglosinternet.de	https://gschaefskunden.telekom.de/	www.vodafone.de
Anschlussart	LAN, WLAN	LAN, WLAN	LAN, WLAN	LAN, WLAN	LAN, WLAN	LAN, WLAN	LAN, WLAN	WLAN	WLAN
Funktionen (Herstellerrangaben)									
WLAN-Name frei wählbar	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	–	–
Verschlüsselung (WPA2) aktivierbar	✓	✓	✓	✓	✓	✓ (jedes PW akzeptiert)	✓	–	–
Startseite / frei wählbar	– / –	✓ / ✓	✓ / ✓	✓ / ✓	✓ / ✓	– / –	✓ / ✓	✓ / –	✓ / (–) ⁶
Client Isolation	✓	–	✓	✓	✓	–	–	k. A.	k. A.
Inhaltsfilterung	optional	optional	✓	✓	✓	–	–	k. A.	k. A.
Registrierung erforderlich	–	✓	– (optional)	– (optional)	– (optional)	–	–	–	–
Begrenzung Zeit / Volumen / Bandbreite pro User	(✓) / (✓) / (✓) ⁸	✓ / ✓ / ✓	✓ / ✓ / ✓	✓ / ✓ / ✓	✓ / ✓ / ✓	– / – / ✓	– / – / –	– / – / –	– / – / –
Einzelabrechnung für Nutzer / Ausschüttung	– / –	✓ / ✓	✓ / ✓	✓ / ✓	– / –	– / –	– / –	– / –	– / –
WLAN-Hardware wählbar	–	✓ (Routerboard)	✓	nach Vorgabe	✓ (Routerboard)	✓ (Routerboard)	✓ (Routerboard)	–	–
Load Balancing über mehrere Anschlüsse	–	✓	✓ (Bündelung möglich)	✓	✓	✓	–	–	–
Info-Material für Gäste verfügbar	Broschüre, Aufkleber, Aufsteller	Broschüre, Aufsteller	Broschüre, Aufkleber, Aufsteller	Broschüre, Aufkleber, Aufsteller	Broschüre, Aufkleber, Aufsteller	Aufkleber, Aufsteller	Broschüre	–	Aufkleber, Aufsteller
Vertrag und Kosten									
Vertragsbindung	1 Monat	12 Monate	keine	6 Monate	12 Monate	12 Monate	1 Monat	24 Monate	24 Monate
Preis für Hardware ⁵	59,38 €	215,39 €	177,31 €	ab 71,40 € ³	117,81 €	82,11 €	117,81 €	177,31 €	inklusive
Preis monatlich ⁵	11,78 €	ab 1,71 € ⁴	ab 11,89 €	ab 11,84 € ²	ab 11,78 € ⁴	ab 17,85 €	22,61 € ¹	23,74 €	35,69 € ⁷

¹ Rabatte bei längerer Laufzeit ² für einen Router, jeder weitere AP kostenpflichtig ³ passende Hardware erforderlich. ⁴ Berechn. pro Zimmer oder nach Fläche, gestaffelt ⁵ Preisangaben inkl. 19 Prozent Mehrwertsteuer ⁶ Firmennamen, Logo und Link können auf der Startseite hinterlegt werden ⁷ inkl. Breitbandanschluss ⁸ gegen Aufpreis ✓ vorhanden – nicht vorhanden k. A. keine Angaben