



Explosieve groei draadloze netwerken in zorgsector

Papiergebruik en fouten naar een minimum reduceren en zo een snellere dienstverlening creëren. Voor zorgverlener Sensire was dat de belangrijkste reden om in te zetten op het gebruik van mobiele devices. Belangrijke voorwaarde hierin? Een hoogwaardig draadloos netwerk als basisinfrastructuur.

Het voorbeeld van Sensire is illustratief voor een brede ontwikkeling in de gehele zorgsector. Martijn Wentzel, commercieel directeur van WiFi specialist Wentzo Wireless, ziet de afgelopen jaren een explosieve groei van hoogwaardige WiFi netwerken bij zorginstellingen: "Sensire besloot in 2011 om mobiele devices in te zetten bij de zorgverlening naar patiënten en andere zorgbehoevenden op haar vele locaties. Met de inzet van mobiele devices moest het mogelijk worden om papierwerk terug te dringen en direct toegang te krijgen tot actuele zorginformatie en digitale dossiers."

Draad- en naadloos

De van oorsprong Achterhoekse zorgorganisatie biedt op een groot aantal locaties een veelheid aan zorgverlening, zoals wijkzorg, zorg op afstand, kraamzorg en jeugdgezondheidszorg. Aan het ict-team de taak om deze wensen te vertalen binnen de diversiteit aan specialismes. Een draadloos netwerk bleek spoedig een absolute noodzaak, omdat 3G onvoldoende capaciteit bood en hoge kosten met zich meebracht. "Men wilde het investeringsrisico rondom de draadloze netwerken beperken," vertelt Wentzel, "en zo lang mogelijk de reeds in gebruik genomen mobiele toestellen blijven gebruiken. Ook naadloze overdracht van de ene naar de andere locatie was een must. Met de inzet van ons WiFi-as-a-Service model en de hoogwaardige apparatuur van Aerohive boden wij een stevig antwoord op deze vraagstelling."

Bring Your Own Device

Wentzo is sinds 1999 draadloos netwerksspecialist en adviseert organisaties merkonafhankelijk een passende oplossing. De zorgsector is naast het onderwijs momenteel de branche waar het expertisebedrijf de grootste groei van WiFi netwerken ziet. "Draadloos is echt een connectiviteitstechnologie van de toekomst, ook nu 4G opkomt," stelt Wentzel. "Veelal worden draadloos en mobiel aanvullend gebruikt. WiFi verzekert een naadloze aansluiting tussen Bring

Your Own Device (BYOD) en collaboration. Zeker in een sector als de zorg biedt een vlekkeloze draadloze toegang via ieder device medewerkers belangrijke voordelen."

De commercieel directeur verwacht dat toenemend draadloos datagebruik een sterke pijler blijft onder de groeiende uitrol van het aantal draadloze netwerken. Daarnaast zorgt videogebruik – voor vergaderingen of één-op-één gesprekken – voor een sterke stimulans. "Een onderliggende trend is die van BYOD en het mobiel gebruik van cloud-diensten: iets wat niet meer weg te denken is bij zorginstellingen, overheden en onderwijsinstellingen. Denk aan het raadplegen van digitale (patiënten)dossiers of het gebruik van elektronische leeromgevingen door docenten en leerlingen. In alle gevallen leidt het toenemend gebruik van draadloos internet tot nieuwe vraagstukken, zoals een correcte verdeling van de beschikbare bandbreedte en het nóg relevanter worden van zaken als security en stabiliteit van de netwerkomgeving."

WiFi-as-a-Service

Terug naar Sensire. De wens om het investeringsrisico te beperken naar een minimum leidde tot een sterke voorkeur voor het abonnementsgebaseerde WiFi-as-a-Service (WaaS) model van Wentzo. Met dit dienstenmodel nemen organisaties voor een vast tarief per AccessPoint een compleet en hoogwaardig draadloos netwerk af. Binnen dit tarief zijn zaken zoals een Site Survey (deskundige meting), installatie, beheer en onderhoud inbegrepen. Wentzel: "Voor veel organisaties betekent een eigen draadloos netwerk een (te) hoge investering vooraf. Daarnaast moet er kennis binnen de organisatie zijn voor beheer en onderhoud. Tegelijkertijd groeit het gebruik dusdanig snel dat je dikwijls al op korte termijn opnieuw moet investeren in uitbreiding of vernieuwing. WiFi-as-a-Service kent geen investering en geen omkijken naar beheer en onderhoud. Om die reden kiezen veel instellingen voor deze oplossing." Eind 2011 startte Sensire met de uitrol van het netwerk op de nieuwe hoofdlocatie. Daarna volgden de overige zorglocaties en nog steeds breidt de zorgverlener het aantal abon-

nementen uit. Niet alleen op nieuwe locaties, maar ook op reeds uitgeruste vestigingen waar de vraag naar draadloze toegang groeit. "Met WaaS bestaat de mogelijkheid om binnen de contractperiode flexibel het netwerk uit te breiden of in te krimpen. Ook is het mogelijk om direct over te stappen op nieuwe WiFi standaarden, als deze beschikbaar komen. Juist die flexibiliteit spreekt aan in een sector waar morgen alles anders is dan vandaag."

Aerohive

Flexibiliteit blijkt overigens een kernbegrip te zijn voor de WiFi specialist. "Wij zijn merkonafhankelijk adviseur en vertegenwoordigen onder andere Aerohive. Voor de case van Sensire hebben wij ook gekozen voor de inzet van deze hardware. Dit innovatieve product kent een aantal onderscheidende punten die een groot voordeel bieden. Te denken valt aan het controller-less concept in combinatie met intelligente AccessPoints. Een grote hoeveelheid locaties kan dus, zonder de inzet van kostbare controllers, worden uitgerust met AccessPoints die beheerd worden via het cloud managementsysteem, de HiveManager. Op deze manier is er geen uitvalrisico en is optimale up-time gewaarborgd."

Dat deze voordelen aanslaan, wordt onderstreept door een aantal awards en de hoogste haalbare resellerstatus die Wentzo van Aerohive ontving. Het WaaS-concept werd in 2012 al beloond met een Innovation Award van data- en telecomdistributeur Nextel en in 2013 volgde een Growth Award. En onlangs ontving Wentzo de platinum reseller status van Aerohive, dat slechts voorbehouden is aan enkele partijen waar de kennis en ervaring op een bijzonder hoog niveau ligt. Wentzel: "Wij trainen en certificeren onze engineers doorlopend, omdat we het product dat we adviseren voor de volle honderd procent willen beheersen. Dat we daardoor al snel aan de voorwaarden op trainings- en omzetgebied voor deze status voldeden, was voor ons niet een doel op zich. Het is gewoon wat een klant van een specialist mag verwachten!"

Onlangs ontving Wentzo de platinum reseller status van Aerohive, dat slechts voorbehouden is aan enkele partijen waar de kennis en ervaring op een bijzonder hoog niveau ligt.

