

WIRELESS LOGIC BENELUX: SPECIALIST VOOR MOBIELE IOT

# Geoptimaliseerde IoT-infrastructuur met brede ondersteuning

Mobiele IoT stelt speciale eisen aan een operator. Het is dan ook snel een zaak voor echte specialisten. Nederland mag heel gelukkig zijn met drie mobiele netwerken van ongekende kwaliteit. Dat wordt elk jaar weer vastgesteld door onafhankelijke testhuizen zoals het Duitse P3. Mobiele telefoons werken er perfect op, net als IoT-systemen. Toch stellen IoT-klanten aanvullende eisen, vooral op het gebied van subscriptie management en roaming. Een specialistische aanbieder kan dat, met gebruikmaking van de bestaande mobiele netwerken, perfect implementeren.

Tekst: Hans Steeman

Om meer inzicht te krijgen in de uitdagingen van mobiele IoT, spraken we met Jaleesa van Gijn, Sales Director Channel bij Wireless Logic Benelux. Van Gijn heeft een respectabele carrière in de telecommarkt en kent de ins en outs van deze markt. Na haar carrière bij KPN Business Partner Organisatie (BPO) kwam ze uiteindelijk in aanraking met SIMPoint, dat later is

overgenomen door Wireless Logic Group uit Engeland. Een partij die al langer actief is in de draadloze IoT-markt, met een breed portfolio Mobile Network Operators (MNOs), aangesloten netwerken en een multi-operator sim management portaal (wat vanuit de markt een vereiste werd). Wireless Logic Benelux was geboren en is nu een samenvoeging van SIMPoint, Sim Services en New Line Mobile.

## Een compleet dienstenpakket

Wireless Logic is wereldwijd partner van 45 operators, die meer dan 750 netwerken dekken, waaronder het Nederlandse Vodafone en KPN. Zoals gebruikelijk in de mobiele wereld, heeft elke operator zijn eigen SIM nodig. Dit vormt een extra uitdaging voor het IoT omdat systemen meestal zijn ingebouwd. Anders dan bij een mobiele telefoon is een fysieke SIM-wissel niet

even snel mogelijk. Een eSIM (eUICC) biedt hier een fantastische flexibele oplossing. Dankzij de slimme technologie van eUICC kunnen SIM's net als een IT-proces gewisseld worden door een ander profiel te programmeren. Gezien de vele MNO's waar Wireless Logic mee samenwerkt, fungeren zij als een onafhankelijke specialist. Dankzij een eigen eUICC-infrastructuur kan Wireless Logic SIM-kaarten naar wens van de klant configureren, en zo inspelen op de veran-

derende behoeften van het wereldwijde IoT. Jaleesa wijst er ook op dat er zelfs binnen één land nog grote uitdagingen zijn. Operators verschillen; bijvoorbeeld IoT SIM's met een 097 nummer versus operators die gekozen hebben geen mobiele nummers te koppelen. Bij het switchen van operator kunnen deze belangrijke operationele en technische verschillen over het hoofd worden gezien, en juist dit soort verschillen vereisen specialisten om alles naadloos te integreren.

## Uitdagingen

"Het leveren van IoT-SIM's voor internationaal gebruik is op zichzelf al een uitdaging", legt Van Gijn uit. "IoT aansluitingen claimen resources in de netwerken, maar genereren in de praktijk weinig verkeer. Als gevolg daarvan zien we steeds meer landen met permanent roaming-restricties. Sommige netwerken, zoals die in Turkije, weigeren zelfs permanent roaming SIM's. Dat kun je enkel oplossen met lokale SIM-kaarten of contracten. Ook in Canada is dat het geval, dus hebben we lokale contracten afgesloten om de business door te laten gaan"

Omdat al het verkeer via de infrastructuur van Wireless Logic-portal loopt, kunnen de IP-specialisten een belangrijke rol spelen bij het oplossen van storingen. Tot aan de rand van het operator netwerk (er is een radius-koppeling tussen Wireless Logic en verschillende operators) kunnen ze het verkeer analyseren en de bron van een storing vinden. Inmiddels heeft Wireless Logic Group 8 miljoen SIM's in beheer, waarvan 500.000 in de Benelux. "Wij zijn gegroeid door dicht bij onszelf te blijven. Daarmee bedoelen we dat we als bedrijf een plat-

**"We zijn groot geworden door dicht bij onszelf te blijven"**

te organisatie hebben die klanten efficiënt kan helpen bij problemen. Korte communicatielijnen garanderen snelle communicatie en de best passende oplossingen."

## Met partners naar de markt

Hoewel klanten diensten rechtstreeks bij Wireless Logic kunnen afnemen, is het bedrijf sterk kanaal gedreven. De partner kan branded en white label-oplossingen naar de klant brengen. Bij white label-oplossingen bepaalt de partner welke tarieven en voorwaarden hij aanbiedt. Via een koppeling met het Wireless Logic systeem kunnen de CDR (call detail records) worden opgevraagd om de nodige klant-informatie per klant te ontvangen. "Via ons platform kunnen partners ook service verlenen aan eigen klanten, waarbij de supportafdeling van Wireless Logic altijd klaar staat om te helpen. We merken dat de traditionele telecom reseller nog moeite heeft met deze producten en diensten. Om partners te helpen succesvol te zijn met IoT, hebben we een programma ontwikkeld met trainingen en technische sessies, en helpen we met marketingcampagnes. We ondersteunen partners met een groep partnermanagers, waardoor er één aanspreekpunt ontstaat. Het is uiteindelijk aan de partner hoe hij de dienst in de markt wil zetten. Wel zien we een groeiende vraag naar het zelf beheren van de klantrelatie, inclusief facturatie en service." ■



Jaleesa van Gijn