



ANWB-winkels in 2 maanden over op nieuw netwerk

Winkelvoorraden tellen met handheld scanners, tablets inzetten als digitale sales assistent. Daar heb je als retailer een toekomstbestendig netwerk voor nodig. Wentzo voorzag alle winkels van ANWB daarom in korte tijd van een nieuw netwerk, dat wordt afgenomen als een dienst.

Van een snelwegvignet of reisgids tot een paar nieuwe wandelschoenen of een wereldstekker; in de 75 ANWB-winkels van ANWB vind je alles wat je zoekt voor je volgende vakantie. Het oude netwerk in die winkels? Dat was technisch verouderd en de WiFi niet volledig dekkend.

“Het volstond om winkelbezoekers gratis draadloos internet te bieden, maar de dekking was niet toereikend om met handheld terminals voorraadtellings te doen in de winkel en het magazijn en op termijn tablet kassa's in te zetten als sales assistent”, vertelt Michel Heijne, coördinator business support bij ANWB Retail.



Toekomstbestendig netwerk

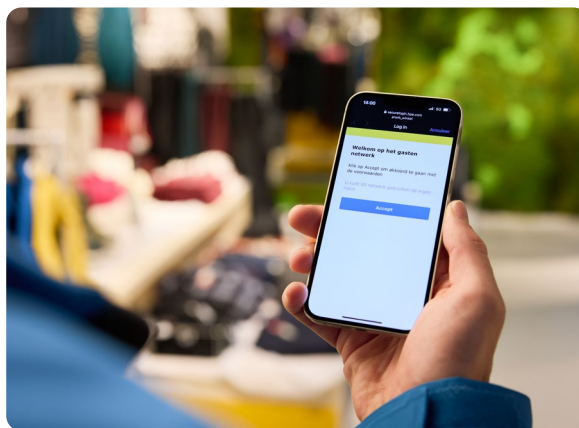
Daarom vroeg de retailorganisatie meerdere partijen om een voorstel voor een nieuw WiFi netwerk. "Wat ons aansprak in het voorstel van Wentzo, is dat we twee type netwerken aangeboden kregen. Een basisnetwerk dat voldeed aan onze huidige functionele wensen, maar ook een netwerk dat meer mogelijkheden bood met het oog op de toekomst."

Een andere keuze die ANWB Retail kreeg was: willen jullie zelf in de apparatuur investeren en daarmee eigenaar van het netwerk worden of liever het netwerk als een all-inclusive dienst afnemen? De retailorganisatie besloot te gaan voor de laatste optie. Een *future ready* Network as a Service.

Dat WiFi 6-netwerk beschikt over het nieuwste Aruba besturingssysteem (AOS 10), een centraal cloudmanagementplatform (Aruba Central) en access points die fungeren als IoT-platform en onder meer Zigbee en Bluetooth 5 ondersteunen. Ook koos ANWB Retail ervoor om alle switches te laten vervangen en een Network Access Control oplossing op te nemen in het abonnement.

"Wentzo beloofde om in twee maanden tijd in alle winkels een nieuw netwerk uit te rollen. Ik dacht: dat moet ik nog zien. Maar ik ben blij verrast hoe soepel het liep."

Michel Heijne



Strakke voorbereiding, harde deadline

Voor de uitrol van de nieuwe winkelnetwerken lag er een harde deadline. De klus moest geklaard zijn voor de start van het hoogseizoen én de geplande vervanging van het kassasysteem. "Wentzo beloofde ons de uitrol in twee maanden tijd af te ronden, ruim voor de deadline. Ik dacht: dat moet ik nog zien. Maar ze hebben het volledig waargemaakt", zegt Michel.

Een strakke voorbereiding met twee POC's speelde daarbij een belangrijke rol. Bij de eerste pilotwinkel draaide het vooral om de vraag: wat is er nodig om optimale dekking te creëren, met de juiste onderwaardes voor bijvoorbeeld de nieuwe handheld-scanners in het magazijn? Bij de tweede pilotwinkel keek Wentzo naar optimalisatie van het proces: hoe kunnen we in iedere winkel het nieuwe netwerk zo snel mogelijk en met zo min mogelijk hinder uitrollen?

Site Survey en uitrol in 1 dag

De uitrol van de netwerken vond vervolgens in een strak tempo plaats, waarbij in één doorgang een Site Survey en implementatie van het netwerk plaatsvonden. Op die manier hoefde iedere winkel slechts één keer bezocht te worden; minder overlast! Per dag werden twee winkels voorzien van een modern netwerk, waarbij de klus in de eerste winkel steeds voor openingstijd geklaard werd.

"Die livegang is heel soepel verlopen", blikt Heijne terug. "Er waren eigenlijk geen restpunten, we kregen geen telefoontjes vanuit de winkel. Dat is wat je wilt. Aan het einde van iedere dag kregen we ook netjes



een rapport met dekkingsmetingen en foto's van de patchkasten. Dat scheelt niet alleen controles, maar zorgt er ook voor dat we nu winkels snel en makkelijk kunnen helpen als er netwerk vragen zijn."

Samenwerken op basis van vertrouwen

De samenwerking tussen ANWB Retail en Wentzo? Die is natuurlijk vastgelegd in stevige governance maatregelen, maar is in de basis gebaseerd op vertrouwen. Want als je een Site Survey en netwerk-uitrol in één doorgang doet, moet je er van op aan kunnen dat je netwerkpartner in jouw belang denkt en niet onnodig een extra access point in je winkels hangt.

Dat vertrouwen was er, vertelt Heijne. "Dat begon al met het feit dat partijen als McDonalds en Nelson Schoenen eerder voor Wentzo kozen. We merkten verder al snel in het traject dat Wentzo zich niet als een leverancier opstelt, maar als een partner. Ze kwamen bijvoorbeeld zelf met Aruba Clearpass als oplossing om ons security niveau te verhogen en de toegang tot zowel ons LAN als WLAN-netwerk te controleren.

Heel prettig, want we zijn geen gewone winkelorganisatie. We beheren data van meer dan vijf miljoen ANWB-leden."

Maar misschien nog wel belangrijker? "We zaten al heel snel op dezelfde golflengte. De lijnen bij Wentzo zijn kort, ze reageren snel en stellen zich flexibel op. Zo was het geen probleem om pas later het WiFi netwerk van ons distributiecentrum te vervangen, binnen hetzelfde contract. En als we een winkel sluiten of juist openen, kan dat makkelijk en tegen voorspelbare kosten, omdat we onze netwerken as a Service afnemen."

Meer informatie over NaaS?

Voor meer informatie over Network as a Service neem je vrijblijvend contact op via 0577-460 008 of via info@wentzo.com. Team Wentzo staat je graag te woord!