

IndoorSolution biedt

overal mobiel bereik

We kennen allemaal het probleem: je loopt een gebouw in en de mobiele telefoon werkt niet meer. Geen bereik. “Dat ligt meestal niet aan het mobiele netwerk, maar juist aan de constructie van gebouwen”, vertelt Paul van der Pas van IndoorSolution. “De constructies zijn vaak met metaal, bijvoorbeeld door gebruik van beplating of beton, waardoor een zogenaamde kooi van Faraday is gecreëerd. Daarnaast zijn veel kantoorgebouwen uitgerust met warmtewerend glas. Daarin zit een metaalcoating en ook die zorgt voor een slechtere of helemaal geen ontvangst. Maar dit kan op ‘n eenvoudige manier worden opgelost.”

Paul van der Pas is een echte technicus, maar tevens een gepassioneerde spreker. Geduldig legt hij uit dat er twee manieren zijn om toch een indoordekking te realiseren. “Dit kan met een passief systeem of met een actief systeem. Om het simpel uit te leggen: bij een passief systeem komt een antenne op het dak en een rondstraalantenne in het gebouw die onderling met een coaxkabel zijn verbonden. Op die manier wordt de werking van de kooi van Faraday omzeild.” Zoals vroeger dus met de tv: een antenne op het dak die het signaal opvangt en dan met de coax naar binnen? “Simpel gezegd: ja. En in bepaalde situaties is dat voldoende. Maar er is ook een actief systeem waarbij het signaal versterkt wordt.”

En dan komen we meteen op een heikel punt, want dat betekent dat je feitelijk aan het netwerk van de operator zit. “Dat is juist. Daarom dient er voor zo’n modificatie ook altijd toestemming gevraagd te worden om dit te realiseren. De systemen die wij plaatsen voldoen aan alle EU-eisen. Bovendien zijn onze *gsm-repeaters* zo gemaakt dat bij interferentie het signaal automatisch wordt teruggebracht. Veel klanten voor deze systemen worden door de netwerken zelf naar IndoorSolution doorgestuurd.”

Hoe is de werkwijze van IndoorSolution wanneer er een aanvraag binnenkomt? “Wij gaan niet zomaar over tot plaatsing. Er wordt eerst een *site survey* gedaan: wij doen ter plaatse diverse metingen om vervolgens te bepalen wat er nodig is. Op basis van die gegevens wordt een offerte gemaakt.” Dat deze aanpak succesvol is blijkt wel uit de klantenkring die Van der Pas inmiddels heeft opgebouwd. Hij levert niet alleen aan grote bedrijven, maar ook overheden, brandweer en politie. “En voor de consument hebben we ook al een zeer betaalbare oplossing. Onze website geeft wat dat betreft voldoende informatie.”



foto Marco Mekenkamp

SPOTLIGHT