

# Eén en één is drie: De vruchtbare combinatie van requirements en architectuur bij Le Blanc Advies

Withart ICT heet sinds 1 september officieel Le Blanc Advies. Met deze naam bezgelt het bedrijf de gewijzigde koers van capaciteitsleverancier naar specialistische dienstverlener. De focus ligt op requirements- en architectuurmanagement. Op dat terrein heeft Le Blanc Advies als mantelpartij inmiddels zo'n vijftig mensen aan het werk bij grote klanten, waaronder de Kamer van Koophandel, de Belastingdienst, ProRail, Kadaster, Alliander en Achmea.

Directeur Richard de Wit: "De ICT-branche is volwassen geworden. Dat geldt niet alleen voor dienstverleners en adviseurs, maar ook klanten weten steeds beter wat ze wel en niet willen. Wat je nu ziet is dat er aan de aanbodkant eigenlijk twee typen partijen overblijven: grote spelers die zich profileren als one-stop-shop, die veel handjes kunnen leveren en echte specialisten. De supermarkten versus de banketbakker en de wijnhandel. Wij hebben ervoor gekozen ons toe te leggen op datgene waar we echt goed in zijn en dat is requirements- en architectuurmanagement."

Een goed begin is het halve werk. In deze waarheid schuilt bij projecten in de informatievoorziening het belang een goede inventarisatie, scherpe analyse en eenduidige beschrijving van de behoeften van de klantorganisatie. De Wit: "Dat is vaak een buitengewoon complex proces. Binnen een organisatie opereren meerdere stakeholders, waaronder het management, de beheersorganisatie en de gebruikers, met elk hun eigen belangen. Die kunnen met elkaar in strijd zijn zonder dat je dat op het eerste gezicht ziet. Wij sporen eventuele conflicterende belangen op

en in nauwe samenwerking met de klant bekijken we hoe we potentiële problemen die daardoor ontstaan, kunnen wegnemen. Zo komen we tot de noodzakelijke eisen voor de gewenste informatievoorziening. Dat zijn de requirements." Adjunct-directeur Joost Gordijn vult aan: "Wat nog wel eens vergeten wordt, zijn de niet-functionele requirements, zoals beveiliging, performance, onderhoudsgemak en beschikbaarheid. Dan is aan elke button gedacht, maar bijvoorbeeld niet aan de schaalbaarheid."

Eén van de vele projecten waarbij deze integrale aanpak tot goede resultaten heeft geleid, is de centralisatie van het Handelsregister van de Kamer van Koophandel. De directe aanleiding daarvoor was de Handelsregisterwet van 2007, die voorschrijft dat niet alleen ondernemingen, maar ook verenigingen, stichtingen en privaatrechtelijke rechtspersonen zich moeten inschrijven. Mansour Jouhri, programmamanager bij de Kamer van Koophandel: "Veel van onze Kamers hielden nog een eigen register bij. Bovendien was het bestaande 'centrale' register 20 jaar oud. We

hebben dus van de gelegenheid gebruikgemaakt om het systeem te vernieuwen, te verbeteren en uit te breiden. Bij dat proces hebben we vanaf het begin adviseurs van Le Blanc Advies betrokken, als onze partner in requirement en architectuur. We hebben samen gekeken naar de bestaande en toekomstige functies

van het Handelsregister, de businessrequirements, de juridische bepalingen en de wensen van de gebruikers. Op grond daarvan is een programma van eisen opgesteld en dat is doorvertaald naar werkprocessen. Een ingewikkeld systeem, want het handelsregister moest deel gaan uitmaken van het stelsel van basisregistraties. Le Blanc Advies is tot de oplevering van het systeem in mei 2010 bij het project betrokken gebleven en werkt inmiddels alweer aan andere projecten bij ons. Het Handelsregister draait ondertussen naar tevredenheid: het doet wat het moet doen."

Dat Le Blanc Advies voor de meest uiteenlopende informatiesystemen een goede basis heeft neergezet, heeft zeker ook te maken met de unieke symbiose van kennis op het gebied van requirementsmanagement én architectuurmanagement. De Wit ziet dit als hét onderscheidende kenmerk van Le Blanc Advies. "Veel ICT-aanbieders leveren óf requirements- óf architectuurmanagement. Doordat wij die twee specialismen combineren, bieden we meerwaarde. We nemen als uitgangspunt wat een organisatie wil zijn en nodig heeft en kijken hoe dat past in bestaande informatievoorziening." Gordijn: "Wij overzien welke gevolgen requirements hebben voor de architectuur en welke beperkingen de huidige architectuur heeft voor de realisatie van de requirements. Er is van oudsher een kloof tussen de business- en de ICT-organisatie. Onze analisten, vaak bedrijfskundigen, snappen de business en spreken de taal. Met onze enterprise- en projectarchitecten vormen zij, met de klant, een team dat de kloof overbrugt. Onze adviseurs hebben minimaal een hbo-opleiding en minstens vijftien jaar ervaring."

Wat De Wit ook als een groot voordeel ziet, is dat Le Blanc Advies echt onafhankelijk opereert. "Grote partijen hebben vaak alles in huis, maar dat heeft een keerzijde. Als je een nieuw huis wilt en je laat je aannemer ook je woning ontwerpen, dan gaat hij vaak toch eerst kijken wat hij heeft liggen en wat hij kan. Hij redeneert vanuit zijn eigen loods en eigen kunde. Zo werkt het in de informatievoorziening ook. Wij hebben geen bouwers en geen loods. Het belang van de klant staat bij ons centraal. Wat heeft die nodig, waarom, hoe ziet hij zijn toekomst?" Gordijn benadrukt dat Le Blanc Advies daarbij pragmatisch te werk gaat: "We zijn geen firma die zegt: wij gaan hier de hele architectuur omgooien. Dat brengt veel te veel kosten en onrust met zich mee. We werken planmatig en houden rekening met wat er al is en kijken vooral hoe een nieuwe voorziening in de huidige architectuur gepast kan worden. Ons oplossingsconcept moet passen

binnen het bestaande. Dat geeft ook veel minder kinderziektes."

Le Blanc Advies levert behalve kennis en kunde op het gebied van requirements- en architectuurmanagement ook diensten, zoals masterclasses. "Ook daarbij gaan we niet dogmatisch te werk", aldus De Wit. "Wij komen niet met dé nieuwe methode, onze meerwaarde zit hem er juist in dat we alle methodes kennen, ook de allernieuwste, en verschillende methodieken tegen elkaar kunnen afwegen. Dat is veel waardevoller. Alle gangbare methodieken hebben bewezen kwaliteiten, anders waren ze niet gangbaar. Het maakt ons dus ook niet uit welke methode een klant heeft. We kennen de valkuilen, weten waar de zwakke plekken zitten. En kunnen dus juist op die punten andere methodieken ter ondersteuning aanvoeren."

Ook voor scans op requirements en architectuur kunnen klanten bij Le Blanc Advies terecht. Gordijn: "Soms hebben organisaties weloverwogen gekozen voor een bepaalde methode voor analyse en architectuur en dan gaat het toch nog fout. Wij bekijken de zaak integraal, bestuderen de samenhang tussen requirements, architectuur en de besturing. Daarbij letten we op de overgang van het enterprise- naar het systeemniveau en brengen we de synergie tussen processen, producten en mensen in kaart. De kwaliteit van de requirements kunnen we ook op business- en systeemniveau analyseren. Zo krijgen we in een aantal dagen boven tafel waar de problemen zitten. Of als er geen echt probleem is: waar het beter kan."

De Wit is trots op zijn medewerkers. "Onze kracht is niet alleen onze expertise, ook het plezier dat we in ons werk hebben maakt ons een sterke partij. We vormen een hecht team en ondernemen ook buiten werktijd activiteiten met elkaar. Die spirit straalt ook af op de kwaliteit van ons werk. Niet voor niets kunnen wij ons in deze crisisjaren goed staande houden."

[www.leblancadvies.nl](http://www.leblancadvies.nl)

