

Model van Auraportal genereert bijbehorende broncode

THE NEXT GENERATION

Het inrichten van bedrijfsprocessen en vervolgens de ondersteunende software erbij maken, is een taak van het algemeen management. Auraportal faciliteert deze gedachtegang: iedereen kan met deze software een bedrijfsproces maken en dit vervolgens met één druk op de knop automatiseren. “Niet voor niets noemt Gartner ons bedrijf als een voorbeeld van de volgende generatie Business Process Management Software”, meldt Edwin ter Velde, directeur van de Benelux-vestiging van Auraportal.

Door Teus Molenaar

Account manager bij Auraportal Benelux Anita Hoeve verontschuldigt zich voor de ietwat ongewone ontvangst. De gebruikelijke binnenkomst in het gloednieuwe pand te Houten blijkt niet beschikbaar: de trap krijgt een vloerbedekking. Tijdens de alternatieve route wijst zij aan: “Hier komt een demonstratieruimte, daar een trainingcentrum. Het wordt echt heel mooi”.

De verhuizing is net achter de rug; de inrichting laat nog even op zich wachten. Het moge duidelijk zijn dat we hier te maken hebben met een onderneming die zich nog aan het nestelen is op Nederlandse bodem. Toch is Auraportal Benelux geen start-up. “Hoewel we hier met zeven mensen werken, kunnen we terugvallen op de deskundigheid van de tientallen medewerkers op het hoofdkantoor in Spanje”, zegt Ter Velde.

Om zijn woorden kracht bij te zetten, wijst hij op het jongste rapport van Gartner waarin Auraportal zeer positief wordt afgeschilderd en als voorbeeld wordt gesteld voor de andere

BPM-leveranciers. Ook een blik op de klanten van de onderneming laat zien dat we hier niet met een nieuweling op de markt te maken hebben. Wie op de website van Auraportal kijkt, ziet grote namen als Yamaha, Coca-Cola, Carrefour en Toyota. “Wij zijn al wereldwijd actief maar we hebben nog niet overal eigen kantoren. Om de klanten goed te bedienen is vaak een eigen vestiging nodig. Die hebben we nu, we zijn alleen nog bezig met de inrichting ervan. Maar belangrijker is dat we aan ons partnernetwerk aan het bouwen zijn. Er is veel belangstelling”, vertelt Ter Velde.

Hij zegt niet te snel te willen groeien. “Bij ons staat kwaliteit bovenaan; wij willen elke klant de aandacht geven die hij verdient. Het gaat ons erom dat de bedrijven die onze programmatuur gebruiken efficiënt en effectief werken. We willen niet even snel wat licenties schuiven. Vijf dagen training geeft de manager de mogelijkheid zelfstandig zijn processen te automatiseren. Hiermee is hij volledig *in control* over de automatisering.”

Of de ICT'ers dan naar huis kunnen gaan? “Nee, natuurlijk niet. Je blijft mensen nodig houden voor inrichting en beheer



Edwin ter Velde en Anita Hoeve:
"Wij praten over processen, niet
over software".

van databases, voor de infrastructuur; en voor andere applicaties. Maar je hebt geen ICT-kennis nodig om een bedrijfsproces te modelleren en uit te voeren. Wij praten dan ook niet met de IT'ers als we de voordelen van ons product voor het voetlicht brengen, maar met de lijnmanagers. Wij hebben nu bijvoorbeeld een *proof of concept* lopen bij een grote telecom-aanbieder in Nederland, maar ik heb nog geen ICT'er aan tafel gehad. Dat komt pas zo'n beetje in het laatste stadium."

Veelzijdig pakket

Ter Velde vertelt dat de Benelux-organisatie de afgelopen twee jaar vooral bezig is geweest met eigen taalversies van de oorspronkelijk Spaanse software. Het vertaalwerk is geen peulenschil. "We hebben uit de bron (Spaans) alles moeten vertalen naar Nederlands. Zie daarbij maar eens de juiste woorden te vinden. Omdat je verschillende applicaties gebruikt, moet je heel diep de software in om alles te vervangen. Wet- en regelgeving implementeren is geen issue geweest. Het grote voordeel is wel dat je het pakket door en door leert kennen. Wij zijn immers allemaal geen harde ICT'ers. Het moest een open structuur krijgen, zodat het ook makkelijk in andere landen in de eigen taal is te implementeren. Een Engelse versie is er ook al. Er wordt nu gewerkt aan het Italiaans en het Grieks", zegt Ter Velde. De veelzijdigheid van het pakket vraagt om een diepgaande kennis ervan, vertellen Hoeve en Ter Velde.

Voor 99 procent, zo gaat hij verder, heb je het met de managers (de gebruikers van Auraportal) over de problematiek die hen bezig houdt. "Dat zijn de bedrijfsprocessen, de bottlenecks die ze tegenkomen, en de resultaten die ze willen behalen. Dit zijn de zaken waarover onze discussies met de klanten gaan, maar als iemand onze software wil gebruiken dan hebben we het natuurlijk ook over de programmatuur. Als je een timmerman een nieuwe machine koopt, dan is het doel uiteindelijk bijvoorbeeld die stoel die hij wil maken. Maar bij de overdracht van de machine gaat het over het apparaat zelf; en niet over de stoel. Zo is het ook met onze software. Dat is een machine om tot soepele en zinvolle bedrijfsprocessen te komen. Het gaat natuurlijk om de processen zelf, maar onze bemoeienis richt zich hoofdzakelijk op de machine; het instru-

ment. We moeten wel laten zien waar welke functionaliteit verstopt zit en wat je ermee kunt bouwen."

Waan van de dag

Auraportal kent een open structuur. "We opereren in een bestaande wereld waar bedrijven veel software hebben draaien. Die gaan heus niet van alles eruit gooien om het te vervangen door onze programmatuur. Dus hebben wij koppelingen naar bestaande databases. De afgelopen jaren hebben we ons erg druk bezig gehouden met dit aspect. Die koppelingen doen we met adapters of webservices."

Ter Velde adviseert zijn klanten een portal te hebben, een enterprise servicebus en databases. "De portal is de interactie met de organisatie. Daar heeft men behoefte aan snelle veranderingen om aansluiting te houden op de markt. Aan de onderkant heb je de databases. Die moeten juist zo *solid as a rock* zijn. Elke verandering daar is eigenlijk een verstoring die men niet wenst. En daartussen zit de servicebus om alles keurig netjes af te handelen."

De grote organisaties beschikken over een eigen IT-afdeling, maar, zo zegt Ter Velde, in de MKB-sector ligt dat heel anders. "Daar kom je geen database administrators tegen. Veelal zitten ze helemaal op het Windows-platform. Wij draaien trouwens zelf ook op een SQL-database."

"Wij zijn vrij snel in staat om de lopende, primaire processen bij het MKB transparant te krijgen en aan te tonen waar de knelpunten zitten. Dat is allemaal vrij operationeel. En dat is, denk ik, ook wel de wens binnen het MKB. Maar zodra je dat hebt gedaan begin je al gauw te praten over strategische zaken. Zo zie je dat je met Auraportal in staat bent om de waan van de dag te automatiseren en van daaruit door te gaan naar steeds hogere aggregatieniveaus; uiteindelijk het strategische niveau. Maar je kunt het ook andersom doen. Daarmee is Auraportal een instrument dat naar behoefte is in te zetten."

Als een olievlek

Dit alles betekent dat het bedrijf mikt op zowel de enterprise- als MKB-sector. "Het gaat ons niet zozeer om de omvang, als

wel om de complexiteit van de bedrijfsprocessen. Wij zijn actief bij grote multinationals, maar we hebben ook bedrijfjes van twaalf man gedaan.”

In Nederland beschikt het bedrijf nog niet over klinkende klantnamen. “We zijn eigenlijk net begonnen ons partner-netwerk in te richten”, licht Ter Velde toe. “We acteren gezamenlijk met een partner bij de klant; wij willen met onze eigen consultants niet vervangend, maar aanvullend zijn. Een partner kan de software implementeren, maar wij willen altijd betrokken zijn.”

“We hebben een bedrijf dat in de projectenwereld zit geautomatiseerd met Auraportal, waardoor het bestellingenproces ongelofelijk transparant is geworden. Dan kun je de andere zaken die om het primaire proces heen zitten, zoals verkoop, aanpakken. Het mooie van onze software is dat je kunt starten waar het jou het beste uitkomt. Je bent niet verplicht om vanuit een vaststaand beginpunt te vertrekken, en de implementatie kan als een olievlek uitbreiden. Je kunt ook stoppen wanneer je wilt. Als je tevreden bent, dan houd je er gewoon mee op.”

Een executable

“Wij beginnen met het inzichtelijk maken van de bedrijfsprocessen in een flowchart. Wij werken met Visio en gebruiken BPMN, de Business Process Management Notatie; een internationale standaard voor het grafisch modelleren van bedrijfsprocessen. En in de flowchart leg je je hele bedrijfsproces vast”, legt Ter Velde uit.

Om te vervolgen: “Begrijp me goed: we werken met Visio, maar Auraportal heeft wel iets gedaan met Visio. Op het moment dat je klaar bent met modelleren, en je drukt op ‘generate’, dan doet hij twee dingen. Hij controleert of je de BPMN goed hebt toegepast (zo niet, dan geeft hij aan waar het misgaat) en ten tweede genereert hij alle broncode die je nodig hebt voor het automatiseren van dat gedefinieerde bedrijfsproces.”

De broncode ligt dan klaar en het enige wat je dan nog moet doen, stelt Ter Velde, is van de objecten die in de flowchart zijn aangemaakt de data vastleggen en de vorm bepalen. “Wij noemen dat formulieren: je presenteert een formulier en vraagt iemand bepaalde data toe te voegen. Heb je dat gedaan, dan is de automatisering een feit.”

Daarmee is Auraportal niet alleen een modelleergereedschap, maar ook een *executable*. Dit proces is binnen twee weken af te ronden. “Dat is voor een MKB-bedrijf zeer realistisch.” Als je ermee gaat werken, dan kun je de processen monitoren. Daar zijn dashboards voor om een proces of een groep van processen inzichtelijk te maken. “Als je dat inzichtelijk hebt, dan kun je ook verbeteringen aanbrengen. Daarmee heb je eigenlijk een Business Intelligence tool.”

Manager in control

Auraportal biedt de mogelijkheid om ook in bedrijfskolommen te acteren. Ter Velde noemt het voorbeeld van Schiphol waar

Uit Spanje

Auraportal heeft zijn wortels in Spanje. Oprichter Juan Trilles had eerder in 1981 een bedrijf gesticht dat ERP-software maakt. Dimoni Software bleek zo succesvol dat het in 2000 is opgekocht door het Nederlandse Exact Software.

Trilles kreeg van oud-medewerkers de tip mee programmatuur te ontwikkelen voor het post-ERP-tijdperk. Met ERP is het gelukt data die nodig zijn voor de bedrijfsvoering te verwerken, vervolgens is het handig, zo dacht Trilles, software te maken die processen ontwerpt en toepast die nuttig gebruik maken van die data. Zo is Auraportal geboren. In 2001 verzamelde Trilles een groep knappe koppen om zich heen die drie jaar lang aan het bouwen zijn geslagen. Hij is nog steeds de chieft software architect. April 2004 werd de programmatuur publiekelijk getoond. In 2007 al stak Gartner de loftrumpet over Auraportal. Om dat in 2009 nog eens te herhalen. Na het succes in Spanje stak de onderneming de oceaan over, naar het Spaanstalige Zuid-Amerika. Via persoonlijke connecties is Auraportal twee jaar geleden in Nederland aangeland, waar heel langzaam een eigen organisatie rijpt. Nederland is tot nu de enige die een dochteronderneming van de Spaanse firma telt. Andere dochters zijn in de maak, bijvoorbeeld in Italië en Brazilië.

voortdurend wordt vertimmerd. Daar zijn tal van partijen bij betrokken. “Het hangt ervan af of de andere bedrijven ook Auraportal hebben, maar je kunt ze als gast in jouw applicatie toelaten, zodat je kunt zien of de processen buiten jouw grenzen naar wens verlopen.”

Op de vraag hoe zijn bedrijf zich weet te wringen tussen oud-gedienden als IDS Scheer (thans Software AG), Oracle en SAP zegt hij: “Gewoon door beter te zijn. Niet om arrogant te zijn of zo, maar wij zijn op dit moment de enige die gereedschap levert dat door de manager is te gebruiken. Het is immers zijn proces. Met dezelfde eenvoud van de Office-pakketten en Visio kun je Auraportal bedienen. Onderschat het niet: op het moment dat je modelleert, en je drukt op ‘generate’, dan heb je de automatisering tot stand gebracht. Er is geen enkel ander pakket dat die mogelijkheid biedt. Daarin zijn we dus echt *the next generation*”, meent Ter Velde.

Hoeve vult aan dat het werken met de software erg intuïtief is. “Ik had nooit met Visio gewerkt, maar het ging als vanzelf. Je sleept met de objecten, maakt lijntjes en klaar.” Ter Velde tot slot: “Met de managers hebben wij het ook helemaal niet over de software, maar over de processen, over de zaken die hen aan het hart gaan.”

Teus Molenaar is freelance journalist.

