

Technolution streeft naar requirement engineering

Geheimzinnig doen kan niet meer

Technisch automatiseerder Technolution streeft er naar om oplossingen te ontwerpen op basis van requirement engineering. Dit is een stap voorbij de functionele specificatie: de opdrachtgever zegt niet alleen wat het ontwerp moet kunnen, maar ook wat de context van het te ontwerpen onderdeel in het complete systeem is. Algemeen directeur van Technolution Jan van der Wel: 'Op basis van een minimale hoeveelheid informatie kun je geen optimaal ontwerp maken. Daar zijn systemen te complex voor geworden.'



Algemeen directeur van Technolution Jan van der Wel: 'Tegenwoordig is de complexiteit van systemen zó hoog, dat een bedrijf dat informatie geheim wil houden het reële risico loopt dat het eindproduct niet optimaal is.' Foto: Technolution

door Wouter Klein Ikkink

Technolution in Gouda ontwerpt, ontwikkelt en integreert technologische oplossingen voor technische informatiesystemen

en *embedded* systemen. Van der Wel: 'We bieden integrale oplossingen op maat. Het dienstenpakket loopt van advies en specificatie tot beheer en *lifecycle management*. We willen samen met de klant naar een optimaal eindproduct toe werken.'

Om dat te bereiken, streeft het bedrijf bij samenwerking altijd naar *'requirement engineering'*. Van der Wel licht toe: 'Een goede relatie met de klant valt of staat met de communicatie. Die moet goed verlopen. De centrale vraag daarbij is: welke rol hebben de verschillende partijen? Wie heeft welke verantwoordelijkheid? En hoe voorkom je dat partijen zich nodeloos met elkaars taken gaan bemoeien? Dat doe je deels door er voor te zorgen dat je als opdrachtnemer precies weet wat een opdrachtgever wil. We proberen een heldere definitie te formuleren van het doel van onze opdrachtgever. We gaan niet uit van een functionele specificatie, maar van requirement engineering: we willen niet alleen weten wat de klant wil, maar ook waarom hij het wil. Alleen als we de context van een onderdeel kennen, kunnen we een optimaal ontwerp maken.'

Vertrouwen

Even belangrijk is het om tijdens het proces te blijven communiceren. Van der Wel: 'Anders zit je aan het eind van de ontwerpfasen misschien alsnog met iets dat niet is wat de opdrachtgever wilde. Opdrachtgever en opdrachtnemer moeten elkaar beschouwen als partners. Dat begint er mee dat beide partijen over hun eigen belangen durven te praten. Daardoor wordt het mogelijk om open te communiceren en dat leidt uiteindelijk tot het beste resultaat.' Het is belangrijk dat een opdrachtgever de verantwoordelijkheid over hoe het product gemaakt zal worden, durft over te laten aan de opdrachtnemer, zegt Van der Wel: 'Als je van een opdrachtnemer verwacht dat hij bepaalde methodes hanteert, dan loop je het risico dat je innovaties blokkeert. Wij hebben de kennis en de ervaring om nieuwe processen te bedenken en uit te proberen, maar de klant moet ons daar wel de ruimte voor geven. In het ideale geval vertelt een opdrachtgever wat hij wil en waarom hij het wil, maar laat hij de processen aan ons over. Daarvoor moet de opdrachtgever vertrouwen hebben in ons vakmanschap. Het is natuurlijk in de eerste plaats aan ons om te laten zien dat we dat vertrouwen waard zijn.'

In de praktijk kan Technolution niet altijd op zo'n open manier met opdrachtgevers werken. Dat kan de resultaten beïnvloeden, illustreert Van der Wel: 'We hadden ooit een klant die een systeem met een bepaalde processor wilde. Wij wilden graag weten om wat voor systeem en toepassing het ging, maar dat hield de opdrachtgever liever geheim. Toen bleek het eindproduct vrij langzaam te zijn. Hadden we meer kennis gehad

over het systeem, dan hadden we het ontwerp kunnen optimaliseren. Dat is natuurlijk zonde. Bovendien kan zo iets ook nog eens negatief op ons afstralen, omdat de beleving kan zijn dat wij het bedrijf zijn dat dat langzame systeem maakte.'

Bang

Het komt nog vrij vaak voor dat opdrachtgevers zuinig zijn met informatie, vertelt Van der Wel: 'Dan geven ze alleen de informatie waarvan zij denken dat de opdrachtnemer er genoeg aan heeft. Het eindproduct wordt er meestal niet beter van, maar veel bedrijven houden toch het liefst zoveel mogelijk voor zichzelf. Waarschijnlijk

complexiteit van systemen zó hoog, dat een bedrijf dat informatie geheim wil houden het reële risico loopt dat het eindproduct niet optimaal is. En dat kan geen enkel bedrijf zich permitteren. Sommige bedrijven zitten nog in die mindset van vroeger en moeten de 'klik' nog maken. Als een opdrachtgever ons niet de informatie geeft die wij graag willen hebben, waar schuwen we altijd voor de risico's die dat met zich meebrengt. Maar een opdrachtgever kan zich altijd afvragen of we dat niet gewoon zeggen om ons in te dekken en of we wel zorgvuldig met geheime informatie kunnen omgaan. Het draait opnieuw om vertrouwen. Onlangs was ik bij

'Alleen als we de context kennen, kunnen we optimale ontwerpen maken'

is dat deels omdat ze bang zijn dat gevoelige informatie uitlekt. Dat heeft ook weer te maken met vertrouwen.'

Maar het gaat niet alleen om de angst voor informatielekken, stelt Van der Wel: 'Het is ook een *mindset*. Vroeger was het niet echt een probleem als een bedrijf een opdrachtnemer alleen een klein stukje informatie gaf. Zo complex waren de systemen toen nog niet. Maar tegenwoordig is de

Brainport in Eindhoven. Ik zag dat zowel hightech-industrieën als toeleveranciers daar bij de gezamenlijke ontwikkeling van producten en systemen ook met dit soort problemen worstelen.'

Voorbeeld

Requirement engineering is niet nieuw, zegt Van der Wel: 'Maar de ontwikkelingen in de markt

duwen bedrijven wel steeds meer die kant op. Systemen worden complexer. In één systeem zitten honderden mechanische en elektronische componenten. Er zijn tientallen bedrijven en afdelingen betrokken bij het ontwerp en de productie van onderdelen. Als die niet de juiste informatie krijgen, kunnen ze onmogelijk een geoptimaliseerd systeem maken.' Technolution is ook actief in het Verenigd Koninkrijk, waar het meewerkt aan onder meer het systeem voor kilometerheffing rond Londen. Van der Wel: 'Daar werken zoveel partijen aan mee, dat je heel veel moet praten. Dat betekent wel dat je er aan went om veel met je partners te overleggen. En je leert dat vertrouwen tussen partners een voorwaarde is om een open gesprek te kunnen voeren. In het Verenigd Koninkrijk zijn publiek-private samenwerkingen wat gebruikelijker dan bij ons. We kunnen wat dat betreft ook een voorbeeld nemen aan de Engelsen, want Nederlandse bedrijven hebben die manier van samenwerken nog iets minder in de vingers. Het is ook voor de Nederlandse sector noodzakelijk dat de ketenpartners elkaar opzoeken. Een bedrijf kan of wil niet altijd al zijn gevoelige informatie op tafel leggen, maar het is wel zaak dat opdrachtgevers en -nemers een manier vinden om de informatie te delen die noodzakelijk is om een optimaal product te maken.' ●

links

www.technolution.nl