ERWIN VAN VROENHOVEN

To be or not to be

In de IT-wereld is het net als in elke wereld een komen en gaan van trends. Begrippen als RISC, client/server, systeemintegratie, NC en EDI vliegen ons als IT-ers regelmatig om de oren. Dergelijke begrippen worden vervolgens te pas en te onpas gebruikt door IT-aanbieders om hun producten aan de man te brengen.

Begrippen verworden tot zogenaamde dissatisfiers. Besteedt de IT-aanbieder geen aandacht aan het begrip, dan wordt hij door potentiële klanten niet meer serieus genomen. Een voorbeeld is het 2000- en Euro-compliant zijn van software. Werden 5 jaar geleden deze onderwerpen nog nauwelijks aan de orde gesteld, op dit moment wordt ernaar gevraagd voordat de IT-aanbieder überhaupt een offerte mág uitbrengen.

Nu is de 2000- en Euro-problematiek redelijk eenduidig. Anders ligt het bij trends als object oriëntatie en workflow management. Door de vele interpretatiemogelijkheden is de klant uitgeleverd aan de verzinsels van de IT-aanbieders. Zolang de IT-aanbieder maar een logisch klinkend verhaal ophangt zal de klant al snel geloven dat het product de trend volledig volgt en sterker nog wat betreft de trend voorop loopt op andere producten. Hier ligt een taak voor ons als IT-ers om duidelijkheid te scheppen. Om een parallel te trekken naar de auto-industrie is de trend veiligheid een mooi voorbeeld. Veiligheid kan op vele manieren worden ingevuld, zoals airbags in alle vormen en soorten, balken in de portieren, ABS en wegligging. Elke autofabrikant vindt zijn product veilig en prijst het als zodanig aan in brochures en reclames. Het juist vaststellen wat veiligheid is en of de betreffende auto hieraan voldoet is niet zo eenvoudig.

Object oriëntatie

Terug naar de IT. Object oriëntatie betekent letterlijk het geconcentreerd zijn rond objecten. Hierbij rijst natuurlijk meteen de vraag: wat zijn dan objecten. In principe kan alles binnen de IT als object worden gezien en dus concentratie rond die objecten als object oriëntatie. Hier wordt de gebruiker door leveranciers bewust dan wel onbewust op een dwaalspoor gezet. Vaak wordt in een gelikte brochure met grote bewoordingen vermeld dat het product object-georiënteerd is, terwijl niet precies wordt gedefinieerd wat de leverancier hieronder verstaat, laat staan dat de invulling voldoet aan in de IT-wereld gerespecteerde standaarden. Een voorbeeld kan het bovenstaande verduidelijken. In de gerenommeerde literatuur rondom object oriëntatie worden objecten gedefinieerd als de samensmelting tussen data en bijbehorende functies die het alleenrecht hebben om die data te bewerken.

Tussen objecten wordt gecommuniceerd door middel van berichten die via een zogenaamde object request broker van het ene naar het andere object worden verstuurd. Voorbeelden van objecten zijn een order, klant of leverancier. Een grote leverancier van geïntegreerde software uit Duitsland ziet modules van haar product als objecten. Object oriëntatie is in de begripsvorming van die leverancier dan ook de concentratie rondom deze modules. Modules moeten op individuele basis kunnen worden ingezet en via nieuwe releases kunnen worden aangepast.
Als letterlijk wordt gekeken naar het gebruik van het begrip, kan de leverancier er niet op worden gewezen dat hij het begrip object oriëntatie misbruikt ondanks het feit dat de definitie totaal anders is dan de definitie die door de echte goeroes aan object oriëntatie wordt gegeven. Met name het niveau waarop object oriëntatie wordt ingezet is volledig anders dan bedoeld. De klant heeft echter na het lezen van de brochure de associatie van het begrip object oriëntatie al aan het product gekoppeld.

Workflow management

Een andere trend is workflow management. Workflow management betekent letterlijk het beheersen van werkstromen. Op zich is deze term al heel vaag omdat iedere werkstroom moet worden beheerst en het begrip feitelijk dus geen inhoudelijke waarde heeft. Een leverancier van "echte" workflow management producten spreekt van work flow management omdat de software de gebruiker dwingt een bepaalde opeenvolging van handelingen uit te voeren gecombineerd met functionaliteiten als capaciteitssturing, autorisatiesturing, en dergelijke.

Zo'n definitie wordt door een andere leverancier weer gebruikt c.q. misbruikt om te onderbouwen dat haar software ook aan workflow management doet ; door bijvoorbeeld het vastleggen van een menupad of opvolgende schermen kan een gebruiker immers ook door de software worden gestuurd. Ook hier wordt de klant misleid.
Door gebruik van in de IT-wereld bekende trends brengt de leverancier zijn product onder de aandacht van de klant. Doordat echter vaak de definitie van een trend vaag is, laat de daadwerkelijke invulling van de trend in producten voor zowel de klant als de leverancier ruimte over voor interpretatie. De leverancier krijgt ruimte om te improviseren en de mogelijkheid om zijn interpretatie van de trend richting zijn product te schrijven. Het product voldoet niet aan de trend, de trend voldoet aan het product.

U bent gewaarschuwd. ■