



"WIJ HEBBEN RUBICON ERVAREN ALS ZEER BETROKKEN BIJ HET DOEN SLAGEN VAN HET PROJECT. NIET EEN SYSTEEM IS VERKOCHT, MAAR EEN OPLOSSING."

Efficiëntere business processen in de cloud

Stichting A+O Metalektro was toe aan een vernieuwing van haar primaire procesautomatisering en een kostenefficiëntere inzet van IT. Rubicon adviseerde en realiseerde een 100% cloudoplossing op basis van de sterke combinatie van Microsoft CRM Online, Office 365 en .NET Azure. Dit resulteerde voor A+O Metalektro niet alleen in efficiëntere business processen ondersteund door de nieuwste technologie, maar ook in lagere exploitatiekosten en daarmee kostenbesparing. Bovendien was het, dankzij de inzet van cloudtechnologie en de door Rubicon gehanteerde aanpak, mogelijk om de totale oplossing in slechts enkele maanden te realiseren en op te leveren. De keuze voor Rubicon als partner in de gewenste IT-ontwikkeling van A+O Metalektro was naast de voorgestelde aanpak, ook gebaseerd op de persoonlijke benadering van Rubicon.

Vernieuwing in processen en systemen

Voor de nieuw te realiseren ICT werden de volgende doelen geformuleerd:

- Realiseren van één integraal klantbeeld.
- Een dashboard waarmee de gebruiker op basis van rol, taak en informatiebehoefte wordt ondersteund.
- Een voorziening in de automatisering van processen met aandacht voor efficiënte procesuitvoering, geautomatiseerde controles en self service mogelijkheden voor klanten en medewerkers.
- Besparingen in de operationele kosten.

Ingrediënten voor een succesvol project

Om zeker te zijn dat de gekozen oplossing aansloot bij de eisen en wensen van A+O Metalektro is gebruik gemaakt van de standaard aanpak die Rubicon hanteert voor het realiseren van ICT-systemen op basis van Microsoft-(cloud)technologie. Door het doorlopen van drie stappen (initiate, realize en deliver) wordt een complete oplossing ontworpen, gebouwd en geïmplementeerd. Vast onderdeel in deze aanpak is een project start architectuur (PSA) waarin wensen en eisen van de opdrachtgever worden vertaald naar een oplossingsarchitectuur die niet alleen functioneel en technisch past, maar ook realiseerbaar is binnen de gestelde kaders en budget. Tijdens de realisatiefase is het door de Agile/Scrum-ontwikkelmethodiek mogelijk goed in te spelen op de behoefte van de business. Deze ingrediënten zorgen voor een succesvol project.

Oplossing met behulp van Microsoft clouddiensten

Na een gedegen analyse door zowel A+O Metalektro als Rubicon werd gekozen voor een oplossing die volledig met behulp van Microsoft clouddiensten kon worden gerealiseerd. Centraal in de oplossing staan Dynamics CRM online voor klantinformatie en Office365 SharePoint online voor documentbeheer. Voor de medewerkers werd in Dynamics CRM een geïntegreerd klantbeeld gerealiseerd waarmee zij al hun taken kunnen uitvoeren. Voor de klanten van A+O Metalektro werd met C# .NET een maatwerkportaal op Windows Azure gerealiseerd

waarin zij nieuwe aanvragen kunnen doen, de status van lopende aanvragen kunnen volgen en al hun declaraties kunnen afhandelen. Via het portaal krijgen zij toegang tot alle voor hen relevante informatie en documenten. De cloudoplossing is daarnaast veilig geïntegreerd met het lokale netwerk van A+O Metalektro. De medewerkers, die met Single Sign On direct in de cloud inloggen, kunnen vanuit hun werkstation eenvoudig hun dagelijkse werkzaamheden uitvoeren.

Geen investeringen in hardware- en softwarelicenties nodig

Door de hele oplossing te realiseren met Microsoft cloudtechnologie is uiteindelijk voldaan aan de eis om met standaard en bewezen software te werken. Bovendien blijkt het gebruik van clouddiensten ook nog eens behoorlijk lagere exploitatiekosten op te leveren. Het cloudlicentiemodel maakt ook voor kleinere organisaties 'Enterprise class' softwareoplossingen toegankelijk die anders te duur zouden zijn. Bovendien betekent de toepassing van cloudoplossingen dat er geen investeringen in hardware- en softwarelicenties nodig zijn. Een traditioneel aanzienlijke kostenpost in de meeste ICT-projecten.

Door toepassing van cloudtechnologie, de Rubicon- en Agile-projectaanpak was het mogelijk het project op tijd en binnen het fixed price budget op te leveren.