



**"RUBICON IS GOED IN STAAT MEE TE DENKEN OVER VERSCHILLENDE SCENARIO'S. EN ZE BESCHIKKEN OVER DE EXPERTISE OM DE JUISTE OPLOSSING TE VINDEN."**

*David Picavet, ICT-manager ECABO*

## **Partner voor ontwikkeling en beheer van applicaties**

Hoe zorg je voor een goede afstemming tussen beroepsonderwijs en arbeidsmarkt? Door voortdurend tientallen informatiebronnen te raadplegen, analyseren en vergelijken. Om dat proces te automatiseren en verbeteren, ontwikkelde Rubicon voor ECABO een datawarehouse, voorzien van rapportages die de juiste inzichten opleveren. "Dankzij het datawarehouse ontdekken we relaties en trends in gegevens over bijvoorbeeld leerlingaantallen en werkgelegenheid", vertelt David Picavet, ICT-manager van ECABO. "Zo kunnen we onder andere conclusies trekken over de opleidingen die nodig zijn om de economie op gang te houden."

### **Applicatie wordt 'good practice'**

Beveiligers in opleiding krijgen na een antecedentscreening een verplicht legitimatiebewijs dat maximaal een jaar geldig is. Binnen dat jaar moeten zij hun diploma hebben behaald; zonder legitimatiebewijs mogen er geen beveiligingswerkzaamheden worden uitgevoerd. Het is dus van belang dat aspirant-beveiligers hun opleiding goed doorlopen. Om de voortgang te bewaken, ontwikkelde Rubicon in opdracht van ECABO de Praktijk Performance Monitor. Rubicon leverde het functioneel ontwerp en verzorgde de bouw van de webapplicatie. David Picavet van ECABO is heel tevreden met het resultaat. "Dat is te danken aan een ambitieuze projectleider bij ons en de ambitieuze ontwikkelaars van Rubicon. Het is een bijzonder product geworden." Hij is niet de enige die er zo over denkt. Het zou best eens kunnen dat de applicatie in de toekomst breder wordt toegepast: COLO, de koepelorganisatie van alle kenniscentra, heeft de oplossing aangewezen als 'good practice'.

### **From scratch ontwikkelen**

Rubicon is in de loop der jaren uitgegroeid tot een vaste partner voor de ontwikkeling en het beheer van applicaties, vertelt Picavet. "Als er iets from scratch moet worden ontwikkeld, dan kloppen we meestal eerst bij Rubicon aan. Uiteraard informeren we ook bij andere leveranciers, maar Rubicon springt er vaak toch uit." Het is inmiddels een breed palet aan diensten dat door Rubicon wordt verzorgd: niet alleen ontwerp en ontwikkeling, maar ook het aanbrengen van koppelingen tussen applicaties of het 'afstoffen' en weer in productie brengen van verouderde toepassingen. Picavet: "Rubicon is goed in staat mee te denken over verschillende scenario's. En ze beschikken over de expertise om de juiste oplossing te vinden." Een recent project waarvoor hij Rubicon inschakelde was het afronden van een applicatie waarvan de ontwikkeling ooit halverwege was stopgezet. "Er zijn maar weinig bedrijven die zo'n project kunnen oppakken."

## Eén dag per week permanente ondersteuning

Naast eenmalige projecten verzorgt Rubicon ook permanente ondersteuning: één dag per week is een databasespecialist bij ECABO aanwezig voor beheerwerkzaamheden. Picavet denkt dat de uitdaging voor een fulltime ontwikkelaar in vaste dienst op dit moment te klein is bij ECABO. "Dat zou bovendien te duur worden. Nu profiteren we van een externe specialist die volledig up-to-date is en ook bij andere opdrachtgevers kennis opdoet." En kennis is van levensbelang in dit vak, vindt Picavet. Daarom hebben hij en zijn medewerkers veel waardering voor de seminars en productpresentaties die Rubicon regelmatig organiseert. "We willen niet alleen halen, maar ook brengen", reageert Arjan van Gelder van Rubicon. "We merken dat onze klanten er niet altijd aan toe komen om de trends te volgen. Wij pikken de ontwikkelingen eruit die voor hen interessant kunnen zijn."

## Onafhankelijke blik

ECABO beschouwt Rubicon als partner, vertelt Picavet. Dat is in de eerste plaats te danken aan de onafhankelijke blik. "Rubicon is Microsoft Gold Partner, maar neemt tegelijkertijd voldoende afstand." Een tweede voorwaarde voor het partnership is de kritische houding van Rubicon. "Toen ik laatst belde met een concreet verzoek, was de eerste reactie van Rubicon: is er geen andere oplossing mogelijk? Er zijn genoeg leveranciers die direct met je in zee gaan en na het eerste telefoontje al een offerte opsturen. Rubicon zegt nooit blindelings ja op mijn vraag, maar durft kritisch mee te denken. Ze gaan pas aan de slag als ze zeker weten dat we samen de juiste oplossing hebben gevonden."