

ORIfin *inside information*

Nummer 27 - juni 2016

Een uitgave van ORIfin Sweden / ORIfin Holland

IN DIT NUMMER:

REDACTIONEEL

Over de inhoud van nieuwsbrief 27 3

DE ONTWIKKELING VAN ORIFIN IN DE LOOP DER JAREN

De voorgeschiedenis 3

CMG probeert het, maar kan het niet 3

IOSYS: van redder tot faillissement 4

De gevolgen voor ons 4

De doorontwikkeling van ORIfin 5

“Never change a winning team” 5

De toekomst van ORIfin 5

De onderhoudsprijzen van ORIfin 5

INTERNETDIENSTEN: WIJ VERLATEN TRANSIP

Welke internetdiensten lopen waar? 6

DE HELPDESK TIJDENS DE VAKANTIEPERIODE

ORIfin Sweden
Bårebo Lidås
33591 Gnosjö
ZWEDEN

tel. +31 251 714005

Vestiging Nederland:

ORIfin Holland
Dorcamp 30
1902 AW Castricum
HOLLAND

Helpdesk:
helpdesk@orifin.eu

Algemene e-mail:
info@orifin.eu

Internet:
www.orifin.eu
www.orifin.nl

ORIfin®

financiële administratie

ORIfin® is een gedeponeerd
handelsmerk in de Benelux
en Zweden.

[Deze pagina is met opzet leeg gelaten.]

REDACTIONEEL

Over de inhoud van nieuwsbrief 27

Deze nieuwsbrief gaat vrijwel uitsluitend over de ontwikkeling van ORIfin in het verleden en in de toekomst.

Verder de aankondiging dat we onze internet-diensten verplaatsen van Transip naar Antagonist en een kort berichtje over de helpdesk tijdens de vakantie.

DE ONTWIKKELING VAN ORIFIN IN DE LOOP DER JAREN

De voorgeschiedenis

In 1983 wordt bij Adamex Automation, eerst gevestigd in Amsterdam en later in Weesp, de ontwikkeling gestart van een administratiepakket voor scholen. De naam van het pakket wordt ORIAS: Onderwijs Registratie Informatie en Administratie Systeem. De ontwikkeling vindt plaats in DOS met behulp van programmeertaal Pascal. Een financiële administratie maakt deel uit van het omvangrijke pakket.

Vanaf de start van de ontwikkeling wordt er veel gebruik gemaakt van zogenaamde systeem-programmering. Bij het ontwikkelen van de gebruikersprogramma's kan dan gebruik worden gemaakt van die extra systeem-routines, waardoor standaardisatie gegarandeerd is en het wiel telkens maar één keer uitgevonden hoeft te worden. Voor mainframes is die wijze van programmering redelijk normaal, voor PC's en kleinere netwerken is deze werkwijze vrij uniek.

Helaas is de bedrijfsstructuur van Adamex Automation veel te optimistisch, waardoor het bedrijf in 1987 failliet gaat. De klantenkring en ORIAS worden vanuit de failliete boedel overgenomen door Herman Biesma, met behulp van alle ORIAS-gebruikers. Herman Biesma is de hoofd-ontwikkelaar van ORIAS vanaf de start en zal dit altijd blijven, ook voor ORIfin.

In de loop der jaren groeit de klantenkring gestaag. Rond 2000 behoort Biesma Automation bij de top 3 van leveranciers van schooladministratie-software. Er komt echter steeds meer vraag naar Windows-programmatuur. Op aandringen van de ORIAS Gebruikersvereniging wordt er voor gekozen om niet zelfstandig te gaan ontwikkelen, maar een sterke partner te zoeken. Een keuze die ons later bijna fataal zou worden.

CMG probeert het, maar kan het niet

Het vinden van de "sterke partner" was niet moeilijk: dat moest CMG worden, omdat andere leveranciers al van de markt waren verdwenen of zelf op zoek waren naar een partner. De start leek veelbelovend, want de wil was er wel bij CMG. De gebruikersvereniging van Schoolfact gaf CMG de opdracht om een Windows-pakket te ontwikkelen en de ORIAS Gebruikersvereniging sloot zich daarbij aan. Onderdeel van de afspraken tussen Biesma Automation en CMG was dat CMG zou zorgen voor het leerlingendeel van het nieuwe pakket, terwijl wij zouden zorgen voor het financiële deel. Beide pakketten zouden zelfstandig moeten draaien, met zo hier en daar enkele verbindingen.

Al vrij snel bleek echter dat de kennis en kwaliteit bij CMG om programmatuur te ontwikkelen voor PC's sterk te wensen over liet. De ontwikkeling voor de PC werd aangepakt alsof het voor een mainframe was. Bij de eerste testen van een klein deel van de programmatuur bleek dat alles zeer traag werkte. Bovendien zag het er naar uit dat de ontwikkel-planning uit de had ging lopen.

Langzamerhand ging er van alles mis. In de laatste periode dat CMG nog met @VO bezig was, vertroebelden de contacten tussen CMG en ons. Onderdeel van onze afspraken was dat het beide bedrijven vrij stond om @VO te verkopen aan Schoolfact-klienten en aan ORIAS-klienten. CMG dacht hierdoor veel ORIAS-klienten binnen te halen. Dat liep anders: CMG haalde geen enkele ORIAS-klient binnen, terwijl wij een behoorlijk aantal Schoolfact-klienten bereid vonden om via ons @VO aan te schaffen. Dat was tegen het zere been van CMG. Uiteindelijk eindigde het avontuur toen CMG de opdracht terug gaf aan de gebruikersvereniging. Er werd een oplossing gevonden door vanuit de gebruikersgroep een bedrijf op te richten met de naam IOSYS, die de werkzaamheden voortzette van de onderwijs-tak van CMG.

IOSYS: van redder tot faillissement

De samenwerking tussen IOSYS en ons bedrijf liep in het begin erg stroef. De directie van CMG was "vergeten" om de afspraken tussen ons en CMG door te geven. Daarnaast was de nieuwe programmatuur bijzonder traag, terwijl men bij IOSYS niet wist hoe dit versneld moest worden. Er waren inmiddels ook al veel oud-CMG-klienten overgestapt op Magister. Voor ons was dit een lastige tijd, vanwege de vele gesprekken die we moesten voeren met IOSYS en zeker ook vanwege de onvrede die wij zelf hadden over de kwaliteit van het geleverde product. Helaas hadden wij ons vastgelegd om @VO te promoten.

Wat we op dat moment niet wisten, was dat de directie van IOSYS al geruime tijd bezig was met besprekingen met Afas. Wij hoorden pas van deze besprekingen toen de handtekeningen waren gezet. Niet ORIfin, maar Afas zou het financiële deel vormen van @VO. Verder hebben we zelfs de medewerking van onze klienten nodig om IOSYS zo ver te krijgen dat er goede koppelingen komen tussen ORIfin en @VO.

En dan ineens in 2015 is het voorbij met IOSYS: failliet. Rond de zomervakantie vindt dan een schimmig spel plaats, waarbij de gebruikersvereniging van @VO een bedenkelijke rol speelt. Vlak voor de zomervakantie lazen wij op internet welke oplossing zou worden gekozen. Nog geen uur daarna was de informatie niet meer zichtbaar: het was duidelijk dat dit nieuws nog even onder de pet moest blijven. Vlak voor onze zomervakantie hadden wij een gesprek met de interim-directeur van IOSYS, die ons liet weten dat we wel heel dicht bij de waarheid zaten, waarbij hij zich afvroeg hoe wij dit wisten. Na de vakantie bleek het verhaal inderdaad geheel te kloppen, waarbij de gebruikersvereniging van IOSYS zich op de borst klopte: zij hadden hun vakantie opgeofferd om aan DE oplossing te werken! Integendeel dus: zij waren de enigen die met een gerust hart op vakantie konden gaan.

De gevolgen voor ons

Het faillissement van IOSYS betekende veel voor ons. Onze advocaat had al snel gezien dat overal aan was gedacht om van ons, als grote crediteur, af te komen. Zoals hij zei: "Deze zaak stinkt aan alle kanten, maar juridisch gezien kunnen wij geen kant op." Met andere woorden: we waren niet alleen onze klienten kwijt, ook een zeer groot bedrag dat nog door IOSYS betaald moest worden, zou nooit meer binnen komen. Er zat echter wel één voordeel aan het faillissement vast: eindelijk hoefden wij ons niet meer te houden aan de overeenkomst met IOSYS. We waren dus eindelijk vrij om onze klienten te vertellen dat er inmiddels een veel beter product op de markt was: Magister van Schoolmaster.

Door deze eerlijkheid kwamen we echter weer in de problemen. De onderwijstak van Simac (die @VO over had genomen) dreigde met gerechtelijke stappen als wij door zouden gaan onze mening naar buiten te brengen. De dreiging is later uit de lucht gehaald omdat wij het op ons wilden nemen om een landelijke enquête te houden over de kwaliteit van Windows-onderwijs-software. Daar had Simac uiteraard geen behoefte aan. Maar wat ons betreft was hiermee de kous af. Naast geld verdienen is ook "plezier in het werk" een belangrijke zaak. We besloten daarom om ORIfin verder uit te bouwen en het @VO-debacle achter ons te laten.

De doorontwikkeling van ORIfin

ORIfin was al jaren op de markt, maar pas nadat wij onze handen vrij hadden, is de uitbouw in een stroomversnelling gekomen. In 2007 is het belangrijkste deel van de software-ontwikkeling overgedragen aan ORIfin Sweden, terwijl de directeur / eigenaar van Biesma Automation ook naar Zweden verhuisde. In Nederland bleef een klein deel van het bedrijf bestaan, met als handelsnaam ORIfin Holland. (De bedrijfsnaam was sinds de oprichting nog steeds onveranderd Biesma Automation.)

We zitten nu in 2016. ORIfin is inmiddels zo ver door ontwikkeld, dat je zou kunnen zeggen dat het pakket is uit-ontwikkeld. Doordat het accent van ORIfin Sweden al jaren ligt op het steeds verder verbeteren van de kwaliteit, zijn de kosten grotendeels verschoven van de helpdesk naar de ontwikkeling van betere zelf-oplossende controles. We krijgen nog slechts enkele problemen per jaar binnen op de helpdesk, waarbij het slechts sporadisch voorkomt dat ORIfin zelf de veroorzaker is. Maar daarnaast is de ontwikkeling belast met het maken van steeds zwaardere controles. Door steeds grotere complexiteit van machines en netwerken krijgt ORIfin soms te maken met foutmeldingen vanuit Windows en netwerken, die in feite nooit voor zouden kunnen komen.

“Never change a winning team”

Jaren geleden gingen we bij het aanmaken van een update als volgt te werk. Allereerst werd de laatste versie van alle modules van onze softwareleverancier gedownload, zodat deze in ORIfin kon worden verwerkt. Maar ook hier geldt dat die modules steeds complexer worden en DUS fout-gevoeliger. Wat we tegenwoordig doen is alleen nog maar versies downloaden waarvan we zeker weten dat deze goed werken. Al enkele maanden vóór een update downloaden we geen nieuwe versies meer.

Normaliter wordt twee maal per jaar een update aangemaakt. Bovenstaand houdt dan in dat we ongeveer twee maal drie maanden geen gebruik maken van de laatste versies die onze software-leverancier ter beschikking stelt. Daarnaast hebben we gemerkt dat onze klanten meestal niet echt op een update zitten te wachten: als alles goed werkt, waarom dan veranderen? Oftewel: “Never change a winning team”. Beide redenen hebben er toe geleid dat we de beslissing hebben genomen om nu nog slechts één maal per jaar een update uit te brengen.

De toekomst van ORIfin

Anders dan een bedrijf als Microsoft zijn wij niet afhankelijk van de verkoop van steeds nieuwere versies. Dat is een voordeel voor ons, maar ook voor u als klanten. Compleet nieuwe versies zorgen altijd voor aanloopproblemen. En als je naar Windows kijkt, moet je zelfs constateren dat er soms een versie op de markt komt, die nooit naar alle tevredenheid werkt. Denk aan Windows Vista, denk ook aan Windows 8.

We houden dus vast aan een soort flexibel versieverloop: het verschil tussen twee versies is nooit groot, maar kijk je in de loop der jaren dan is elk afzonderlijk programma al diverse keren onder handen genomen. Het verschil tussen ORIfin in 2006 en ORIfin in 2016 is daarom erg groot.

Echter, ORIfin is een financieel pakket. De lay-out van boekhoud-overzichten verandert nauwelijks in de loop der jaren. De komende jaren zullen we ons daarom meer toe gaan leggen op de interne kant van de programmatuur: nog meer standaarden, nog meer zekerheid en hier en daar een grondige aanpassing als daar duidelijk behoefte aan is. Ook gaan we net als voorgaande jaren nog meer proberen om de helpdesk-taak te vervangen door zelf-corrigerende stukjes programmatuur.

De onderhoudsprijzen van ORIfin

De laatste jaren zijn de onderhoudsprijzen niet sterk gestegen. Deels komt dat ook door de dalende werkdruk van de helpdesk. Het kan echter wel zijn dat we er per 1 januari 2017 of 2018 voor kiezen om alle facturen vanuit Zweden te laten sturen. (Deels gebeurt dit al, voor zover het klanten betreft die BTW-plichtig zijn.)

Nadeel voor de niet-BTW plichtige klanten is dat de BTW in Zweden hoger is dan in Nederland: 25% tegenover 21%. De laatste prijsverhoging was daarom al minder dan oorspronkelijk gepland. Ook hebben we nu al besloten om geen structurele prijsverhoging door te voeren per 1 januari 2017. Als alle facturen verstuurd gaan worden door ORIfin Sweden, betekent dit voor de BTW-plichtige klanten dat de prijsverhoging beperkt blijft tot ongeveer 3,3% door de hogere BTW.

INTERNETDIENSTEN: WIJ VERLATEN TRANSIP

Welke internetdiensten lopen waar?

Op dit moment lopen de diensten bij de volgende twee leveranciers:

Transip

- Site ORIFIN.EU inclusief e-mail adressen, alsmede reserve-site BIESMA.NL

Antagonist

- Site ORIFIN.NL inclusief e-mail adressen, alsmede reserve-site BIESMA.EU

Helaas hebben we laatste tijd vrij veel problemen met inkomende mail op de ORIFIN.EU-mailboxen. Er draait bij Transip een spam-programma dat wel kan worden geminimaliseerd, maar NIET kan worden uitgeschakeld. Helaas komen er daardoor vrij normale mails in de spam-boxen terecht. Wij werken met POP3, wat inhoudt dat wij de spam gewoon niet binnen krijgen. Om er zeker van te zijn dat we geen belangrijke mail over het hoofd zien, moeten we daardoor zeer regelmatig via webmail kijken of er wellicht mail onterecht in de spam-box is terecht gekomen.

We zijn daarom van plan om alles van Transip over te zetten naar Antagonist. We raken dan echter wel het voordeel kwijt dat we nu hebben: twee verschillende leveranciers die beide zo goed zijn dat de down-time minimaal is. Aan de andere kant scheelt het ons ook werk: alle sites bij dezelfde leverancier werkt gewoonweg simpeler.

DE HELPDESK TIJDENS DE VAKANTIEPERIODE

Tijdens de zomermaanden juli en augustus zijn wij gewoon bereikbaar, hoewel het wel een enkele keer kan gebeuren dat er geen directe reactie komt op uw vraag of probleem-melding.

Mocht echter een reactie (te) lang uitblijven, aarzel niet om de melding nogmaals te sturen. Want zoals u in het bovenstaande artikel kunt lezen, kan het helaas wel eens gebeuren dat een melding gewoon niet aan komt.