

DE SELECTIE VAN EEN
low-code of no-code platform



Klaas-Jan Molendijk
Partner

Oktober 2019



Inhoudsopgave

INLEIDING	
INZICHT 1	Er is geen ‘objectieve’ vergelijking mogelijk vanwege de constant veranderende platforms
INZICHT 2	De opvallend vroege Proof of Concept (PoC) in wedstrijdvorm zet het selectieproces op scherp
INZICHT 3	Branche-ervaring vind je meer in de implementatiepartij dan in het platform
INZICHT 4	De correlatie team/succes is sterker dan de correlatie platform/succes
INZICHT 5	Het rookgordijn van hygiënefactoren leidt af tijdens de selectie
INZICHT 6	Er zijn vijf primaire ‘verschilmakers’ om de selectiediscussie mee te starten
INZICHT 7	Rechts boven in kwadranten – zoals die van Gartner – is niet per definitie beter dan links onder
INZICHT 8	Verrassingen afdwingen is noodzakelijk in het platformselectieproces
INZICHT 9	De low-code vs. no-code discussie is een nutteloos achterhoedegevecht
INZICHT 10	Low/no-code-platforms zijn de ‘next generation’ BPM-suites

INLEIDING

Oké, je bent als organisatie enthousiast over low/no-code.

En ja, je gaat nu echt die stap zetten. En dan ineens komt de onvermijdelijke vervolgvraag: maar welk platform dan? Het antwoord op die vraag is belangrijk, want het is niet eenvoudig/goedkoop om na een paar jaar 'eventjes' van gedachten te veranderen.

Tot je verbazing blijken er ook nog eens tientallen low/no-code-platforms te zijn. En dan lees je vervolgens een rapport met allemaal criteria die je een beetje met de ogen doen knijpen. 'Hoezo is het aantal klanten relevant voor de keuze van mijn low/no-code-platform', vraag je jezelf af. En zo surf je van website naar website en blijf je met een licht gevoel van vertwijfeling achter. Want hoe maak je nu een verstandige platformkeuze?

Herkenbaar? Zo ja, lees dan onze 10 inzichten die specifiek gaan over de selectie van een low/no-code-platform...

Disclaimer: ons enige doel is om organisaties en professionals, die zelf in een selectieproces zitten, positief te prikkelen met een aantal gedachten.



INZICHT 1

Er is geen ‘objectieve’ vergelijking mogelijk vanwege de constant veranderende low/no-code platforms

Het low/no-code-landschap beweegt snel. Met de kennis die je vandaag hebt over platform X, kun je eigenlijk over een aantal maanden anderen al niet meer adviseren. Ook al weet de ontvanger van jouw advies dat vermoedelijk niet en is deze juist dorstig naar stellige oneliners...

Online is er enorm veel te vinden over low/no-code-platforms waaronder uiteraard productbeschrijvingen, maar ook één-op-één vergelijkingen. PowerApps vs. Betty Blocks, OutSystems vs. Salesforce, ServiceNow vs. Mendix, Appian vs. ... enzovoort. Interessant (zeker lezen!), maar tegelijkertijd wel met veel oneerlijke, kort-door-de-bocht vergelijkingen, al dan niet van partijen met een zeer uitgesproken voorkeur. Of misschien zijn de vergelijkingen niet eens zozeer oneerlijk, maar eerder verouderd en achterhaald. Denk aan zwart/wit teksten als: platform A kan X niet, platform B is niet zo goed in Y.

Gelukkig zitten de low/no-code-platforms niet stil! Sterker nog: misschien zou de snelheid waarmee nieuwe functionaliteiten worden toegevoegd wel het primaire selectie criterium moeten zijn. Maar ja, hoe vergelijk je die snelheid dan weer objectief?! :-) Want een low/no-code-platform kies je meestal voor langere tijd. Als je een selectieproces ingaat, realiseer je dan dat je niet alleen kiest voor wat het platform nu is, maar ook voor wat het platform binnen een paar jaar kan zijn of worden.

INZICHT 2

De opvallend vroege Proof of Concept (PoC) in wedstrijdvorm zet het selectieproces op scherp

In de oriëntatiefase voor de keuze van een low/no-code-platform ligt een fascinerend risico op de loer: het wordt geen vergelijking van low/no-code-platforms, maar een vergelijking van salesvaardigheden. Laten we eerlijk zijn: we zijn allemaal gevoelig voor gelikte sheets. Perfect vormgegeven succescases. Een vlotte babbel. Een attente verkoper die net dat extraatje geeft, zoals een relevant artikel over jouw branche of de organisatie van een proactief werkbezoek bij een ander bedrijf. Maar helaas, uiteindelijk zegt het helemaal niets. Het enige wat telt is werkende software die precies doet wat jij als klant wilt en nodig hebt. Of liever nog: die beter doet dan wat jij nodig hebt.

Wees beducht op een selectieproces waarin er al allerlei low/no-code-platforms afvallen, puur op basis van allerlei processtappen gevuld met “praten & papier”. Het alternatief dat BCE adviseert is een opvallend vroege *Proof of Concept* (duur: 1 tot 2 dagen, teamgrootte per platform: 2 personen) waarna de werkende resultaten van de meerdere (wedstrijd)deelnemers voor zich spreken. En kies zelfs voor de korte PoC geen eenvoudige casus; leg de lat hoog, omdat je anders niets bewijst.



“Branche-ervaring zou je meer terug moeten zien in de partij die de low/no-code gereedschapskist gaat bedienen, dan in het platform.”

INZICHT 3

Branche-ervaring vind je meer in de implementatiepartij dan in het platform

Aan het antwoord op de vraag ‘in welke branche ben je als low/no-code-leverancier actief?’ wordt nog te veel waarde gehecht. En dat zorgt voor een zichzelf versterkende gedachte waardoor steeds meer partijen in een bepaalde branche voor een specifiek low/no-code-platform kiezen. Platform X doet het goed in branche Y en daarom kiezen andere organisaties in die branche ook sneller voor platform X. Fair enough, het is een veilige en daarmee een begrijpelijke keuze; je wilt immers niet de club zijn die heel stoer tegen de stroom in zwom en daarmee een IT-fiasco en concurrentieel nadeel veroorzaakte.

Wij betwisten niet dat branche-ervaring absoluut een pre kan zijn (denk maar eens aan een ecosysteem met daarin een actieve community en hergebruik van branche-specifieke componenten en modules), zolang “platform X doet nog niets in onze branche” geen sleutelargument wordt om niet met een bepaald low/no-code-platform verder te gaan. Kortom, branche-ervaring zou je wat ons betreft meer terug moeten zien in de selectie van de partij die de low/no-code-gereedschapskist gaat bedienen, dan in het platform.



INZICHT 4

De correlatie team/succes is sterker dan de correlatie platform/succes

Een bekende cliché-uitspraak is: *a fool with a tool is still a fool*. Nee, geen zorgen, dit wordt geen betoog waarin we alles relativeren en afdoen met “maar het gaat helemaal niet om welk low/no-code platform je gebruikt, maar om de mensen die het gebruiken”, want dat is naïef. Maar wij zijn wel – zowel positief als negatief – verrast over de mate waarin de factor mens het low/no-code-succes beïnvloedt.

Vanuit BCE overwogen wij momenteel om zogenaamde ‘low/no-code battles’ te organiseren, waarbij we meerdere teams tegen elkaar laten strijden aan de hand van specifieke *use cases*. En dan juist ook minimaal twee teams per platform.

De eerder genoemde ‘schok’ zit in de oprecht bizarre verschillen die je ziet tussen de teams, zelfs als zij gebruikmaken van hetzelfde low/no-code-platform. En dan hebben we het niet over net een tikkie meer of minder, maar over productiviteitsverschillen van factor drie, vier of zelfs nog wel meer. En wanneer je daar dan vervolgens in duikt, dan blijkt onder meer dat het geaccumuleerde aantal jaren IT- en/of ontwikkelervaring (lees ‘senioriteit’) van een team een veel minder bepalende factor is dan we collectief voortdurend aannemen. ‘Jonge honden’ zetten de IT-natuurwetten op z’n kop...

Samengevat is het inzicht hier dat de kwaliteit van het team per definitie een veel grotere hefboom biedt dan jezelf verliezen in arbitraire verschillen tussen leidende low/no-code-platforms.

INZICHT 5

Het rookgordijn van hygiënefactoren leidt af tijdens de selectie

Bij het verdiepen in low/no-code-platforms en het lezen van de grote hoeveelheid informatie, kom je allemaal zaken tegen die anno nu echt niet meer het verschil maken.

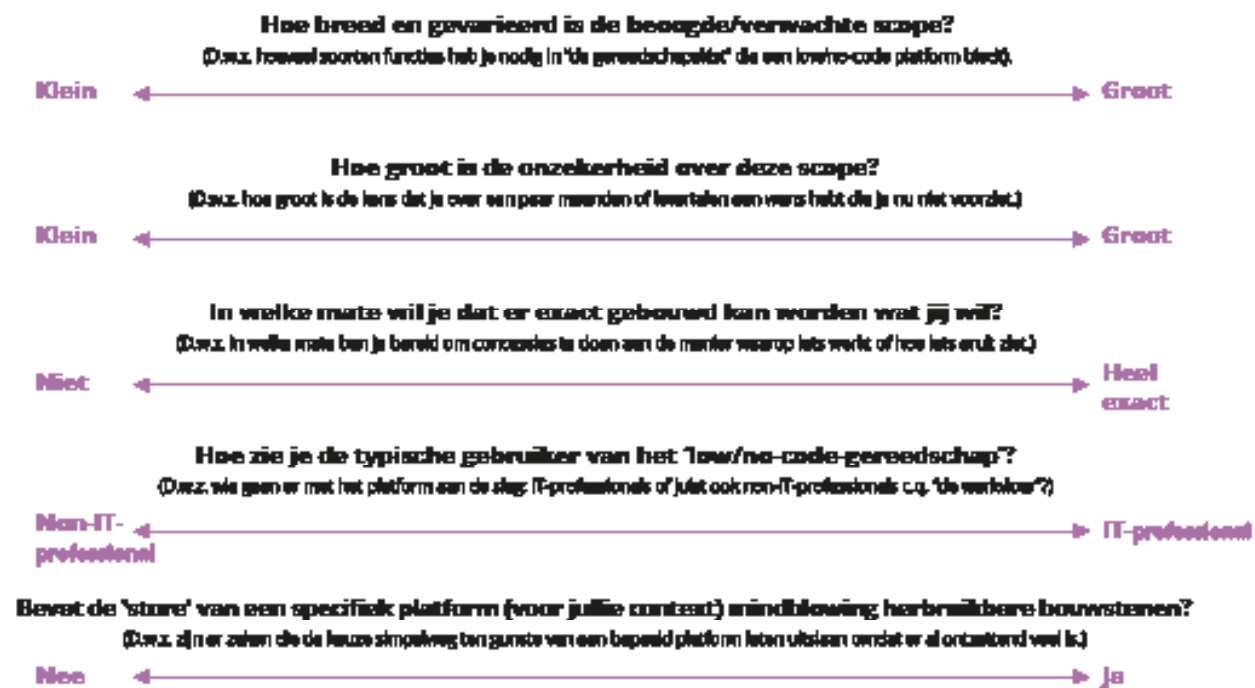
Er is geen low/no-code-platform dat security niet voor elkaar heeft. Er is geen platform dat niet in de cloud kan draaien. Er is geen platform dat geen antwoord op integratievragen heeft. Er is geen platform dat geen ecosysteem biedt met een ‘store’-achtig iets. Er is geen platform waarvan de producten niet op allerlei devices en besturingssystemen kunnen draaien. Er is geen platform waarin *drag & drop* (lees: visueel modelleren) niet het basisprincipe is. Enzovoort.

Veel zaken die jaren terug nog wel het verschil maakten, zijn inmiddels gewoon hygiënefactoren geworden en horen hooguit in de bijlage thuis als checklist met *knock-out*-criteria. Al deze factoren onderstrepen overigens de relevantie van dit artikel: als dit allemaal hygiënefactoren zijn, hoe maak je dan wél die keuze?

INZICHT 6

Er zijn vijf primaire 'verschilmakers' om de selectiediscussie mee te starten

Vroeg in het selectietraject is er een aantal fundamentele vragen om expliciet te beantwoorden. Stel ze maar eens aan diverse betrokken collega's en discussieer over de uitkomsten. De vragen zijn:



Dit artikel zal beslist geen specifieke low/no-code-platforms aanprijzen – sterker nog, we gaan ze zelfs niet noemen! – maar als je op de eerste drie vragen rechts scoort, dan hoor je vermoedelijk een product te kiezen dat in Gartner's en Forrester's modellen sowieso rechts boven in de hoek scoort. Waarom? Dan loopt je namelijk het minste risico dat je een 'te licht' platform in gebruik hebt genomen.

“Ga vroeg in het traject in gesprek met betrokken collega's over deze fundamentele vragen.”



INZICHT 7

Rechts boven in kwadranten – zoals die van Gartner – is niet per definitie beter dan links onder

Een partij zoals Gartner positioneert allerlei leveranciers op 2 assen waarbij er een kwadrant ontstaat en rechts boven is waar iedereen het liefst wil staan. Zo'n kwadrant en het begrip 'te licht platform' (waarmee inzicht #6 afsloot), hebben echter onbedoeld een wat negatieve connotatie. Als je de vijf verschillmakers in voorgaand inzicht opnieuw bekijkt, dan zie je daar dat ze feitelijk waardevrij zijn. Het behoeft geen toelichting dat een platform nl. ook 'te zwaar' kan zijn. Een essentieel inzicht is dat de begrippen licht en zwaar echt alleen maar in een bepaalde *use case* of context gebruikt kunnen worden.

Maar let op: rechts boven in kwadranten betekent sowieso dat er een grotere community is en zaken als (extern) beheer en training/scholing logischerwijs gemakkelijker te organiseren zijn. Dus als deze onderwerpen hoog op het aandachtspuntenlijstje staan, dan is rechts boven eigenlijk toch wel beter dan links onder...

INZICHT 8

Verrassingen afdwingen is noodzakelijk in het platformselectieproces

Net zoals ik bij ons op kantoor of bij bepaalde klanten ook vaak op dezelfde plek in een ruimte ga zitten (en ik vermoed dat jullie niet heel anders zijn), is het verleidelijk om in nieuwe selectietrajecten terug te grijpen naar succesprojecten (met een bepaald platform). Ons inzicht is dat het – in het verlengde van inzicht #1 – essentieel is dat je jezelf en anderen dwingt om altijd weer met open vizier een selectietraject in te gaan. Of je nu een goede of slechte ervaring hebt met een low/no-code-platform, alles verandert continu. Laat je weer positief verrassen.

Een ander soort verrassing is om ook een platform in het selectieproces mee te nemen dat je niet of nauwelijks kent maar dat wel charmant overkomt. Letterlijk bij het schrijven van dit artikel kom ik ‘nu pas’ Genexus tegen. Of dit iets zegt over de kwaliteit van dit artikel laat ik in het midden :-), maar eerlijk is eerlijk: ik kende deze club oprecht helemaal niet. Het ziet er gelikt uit en ze vertellen een stoer verhaal. Bij deze spreek ik de intentie uit om ze in een volgend selectietraject mee te nemen.

Daarbij is er wel een reëel risico, namelijk dat dergelijke ‘underdogs’ eigenlijk geen reële, eerlijke kans hebben om de “praat & papier”-fase te overleven. Want al die wel bekende namen – lees: veilige keuzes – die staan natuurlijk al op jouw en mijn lijstje en daarvan weet je al zeker dat/wat ze zullen leveren. Dit punt versterkt ons inzicht voor een opvallend vroege *Proof of Concept* (zie inzicht #2). Niet aan einde van serie van allerlei gesprekken, maar als teaser helemaal aan het begin. Doe je dat niet, dan is het uitermate menselijk dat er simpelweg niet één *underdog* de PoC-fase haalt...



INZICHT 9

De low-code vs. no-code discussie is een nutteloos achterhoedegevecht

De begrippen no-code vs. low-code zeggen op zichzelf eigenlijk al veel over de accentverschillen. Mocht dit voor jou als lezer toch niet het geval zijn: <https://www.google.com/search?q=no+code+vs+low+code>.

Achter no-code zit een ambitie, een filosofie en zelfs een droom die aanspreekt. In dat wereldbeeld is iedereen in potentie een softwareontwikkelaar. De realiteit van softwareontwikkeling anno nu is echter dat er ook genoeg use cases zijn die je niet kunt modelleren. En zelfs als je ze wel visueel kunt modelleren, dan is de uitkomst daarvan echt net zo ingewikkeld als 'traditionele' *lines of code* die meer passen bij low-code of heavy-code-oplossingen.

Recent begeleidden wij als BCE de (low-code-)ontwikkeling van een klantenserviceapplicatie die geoptimaliseerd is voor het werken op twee beeldschermen. Zonder in detail te willen treden: de gewenste interactie tussen die twee schermen was 100% zeker niet met 'no code' op te lossen. Een terechte gewetensvraag is wel: is het verstandig om precies, 'pixel-perfect' voor datgene te gaan wat je in gedachten hebt? Vertaald naar het voorbeeld: was het wel de moeite waard om het perfect te laten werken op de twee beeldschermen van de klantenservice? Of zijn er sterke argumenten – zoals eenvoud, snelheid, kosten, toegankelijkheid – die concessies rechtvaardigen? Het antwoord op die vraag is contextafhankelijk.

VERVOLG »





“No-code, low-code, heavy-code... je hebt daar nu eenmaal een bepaalde competentieset voor nodig om succesvol te zijn. Die competentieset is een nuttiger gespreksonderwerp dan of iets nu low-code of no-code is.”

» VERVOLG INZICHT 9

No-code gaat in de kern over heel slim concessies doen; je positioneert toegankelijkheid & snelheid boven details. In het verlengde hiervan ligt een belangrijke vraag: kun en wil je dergelijke concessies doen aan systemen die primaire, bedrijfskritische processen ondersteunen? Dit is geen suggestieve vraag, maar een IT-strategievraag die iedere organisatie voor zichzelf moet beantwoorden voordat je een platform kiest. Zie ook inzicht #6 waarin fundamentele vraag 4 dit expliciet adresseert.

Over no-code is overigens veel onzin in omloop. Zo lezen we in een behoorlijk recent artikel dat no-code-platformen niet eenvoudig kunnen integreren, om maar een voorbeeld van grote onzin te noemen. Je kunt en mag de no-code-filosofie niet aansprekend of haalbaar vinden, maar laten we niet op basis van onjuiste informatie discussies voeren (laat staan: platformkeuzes maken).

Wat BCE betreft is alle aandacht voor low-code versus no-code een filosofisch achterhoedegevecht zonder veel toegevoegde waarde. Waarom? De kern van softwareontwikkeling is helemaal niet of je iets visueel modelleert of tekstueel programmeert. De kern is wel dat de softwareontwikkelaar een mixfunctie is van een kunstenaar, een architect, een puzzelaar, een analyticus. Dus no-code, low-code, heavy-code... je hebt daar nu eenmaal een bepaalde competentieset voor nodig om succesvol te zijn. Die competentieset is een nuttiger gespreksonderwerp dan of iets nu low-code of no-code is.

INZICHT 10

Low/no-code-platforms zijn de ‘next generation’ BPM-suites

BPM staat voor *Business Process Management*. BPM-suites - ook wel afgekort BPMS – zijn oplossingen waarmee je je eigen bedrijfsprocessen kunt inrichten en automatiseren.

Leveranciers positioneren zich nu eigenlijk niet meer als ‘zuiver’ BPM of ‘zuiver’ low/no-code. De begrippen convergeren. Waar allerlei platforms zich eerder echt als BPMS positioneerden, ligt dat nu veel genuanceerder, hoewel sommige platforms misschien een tikkie te trots zijn om het begrip low/no-code te gebruiken. En andersom hebben low/no-code platforms sowieso ook zogenaamde BPM-modules.

BPM-suites zijn al flink wat langer in omloop dan low/no-code-platforms, waarbij wij low/no-code kort samengevat als the next generation van BPM-suites zien. Low/no-code is namelijk de haalbare, betaalbare, werkende oplossing voor wat BPM-suites altijd beloofden. BPM-suites hebben (in vergelijking met low/no-code) een vrij moeizame geschiedenis die zich laat kenmerken door hoge kosten en lange doorlooptijden. Maar ze hebben gelukkig meestal wel een type klantorganisatie (groot tot zeer groot) die dat ook gewend was en die daar misschien niet eens (...of te weinig) van schrok.

Het onderscheid BPM vs. low/no-code is niet meer zo relevant. Het is grotendeels marketing geworden. In lijn met inzicht #1 en inzicht #2 is er maar één advies dat nu past: neem ook BPMS-platforms gewoon mee in het traject. En daar begin je al mee in de vroege *Proof of Concept* in wedstrijdvorm.



“Low/no-code is de haalbare, werkende oplossing voor wat BPM-suites altijd beloofden.”

Ten slotte

Hoe kies je een restaurant? Hoe kies je een nieuwe auto? Voor sommige mensen is het nemen van beslissingen – groot en klein – een kwestie van criteria, scores e.d. in een zeer gestructureerd proces. Voor anderen is het een veel intuïtievere zaak, soms bijna op het religieuze af. Wat je besluitvormingsstijl (individueel en als organisatie) ook is: welk low/no-code-platform je ook kiest, je moet er in geloven, je moet er vertrouwen in hebben, je moet er zin in hebben.

En dan is de selectie van het platform nog maar de allereerste stap. Daarna zijn er nog genoeg puzzels om te leggen; teamformatie, beheer, training, ontwikkelstrategie, besturingsmodel, ... en andere zaken.





EEN KORTE INTRODUCTIE

BCE helpt middelgrote organisaties succesvol digitaal te transformeren

Onze missie // organisaties helpen om echt het verschil te maken. Met behulp van moderne technologie, bedrijfskundige kennis en gewoon gezond boerenverstand.

Onze mensen // gedreven, breed geïnteresseerde en sociale professionals met een achtergrond in o.a. bedrijfskunde, innovatiemanagement en/of informatica.

Onze rol // al sinds 2002 helpen wij onze klanten met hun grote IT-vragen. Als architect, product owner, programmamanager, projectleider, analist, consultant, strategisch sparringpartner, interim CIO; we zijn niet makkelijk in een 'hokje' te stoppen. Wij zijn niet verbonden aan specifieke IT-oplossingen en geven dan ook een volledig onafhankelijk IT-advies.

We geven onafhankelijk IT-advies

Wij zijn niet verbonden aan specifieke IT-oplossingen of partnerships en zijn daardoor volledig onafhankelijk. Van ons dus geen mooie praatjes, puur omdat we er zelf aan kunnen verdienen. We kijken objectief naar de beste oplossing voor jouw ambities. Daarbij houden we een open blik en leggen we altijd meerdere opties naast elkaar. Zeldzaam in IT-land.

MEER WETEN?

Lees [hier](#) hoe wij onze onafhankelijkheid waarborgen.

**“Digitale transformatie van A tot Z.
Wij zorgen dat het geregeld wordt.”**



WAT IS JULLIE AMBITIE?

Maak een vrijblijvende afspraak



Klaas-Jan Molendijk

Partner

klaas-jan.molendijk@bce.consulting / info@bce.consulting

06 81 14 13 72

www.bce.consulting