

TABOE

Waarom houden de meeste projectmanagers van projecten? Ze zijn uitdagend, afwisselend en brengen je in contact met veel verschillende mensen. Ze leveren geld op en het is heerlijk om niet te weten wat je volgend jaar om deze tijd zult doen. Niets is leuker dan weer aan een nieuw project beginnen.

Waarom houden de meeste opdrachtgevers níet van projecten? Ze geven onzekerheid, chaos en brengen veel vreemde mensen over de vloer. Ze kosten geld en het is bijzonder vervelend om niet te weten hoe je er volgend jaar om deze tijd voor zult staan. Aan een nieuw project begin je dan ook alleen als je daar een heel erg goede reden voor hebt.

Veel projectmanagers praten graag over hun projecten en zijn graag bereid bij te leren. Projectmanagement is een vak en professionalisering is vanzelfsprekend. Veel organisaties besteden hier dan ook aandacht aan.

Veel opdrachtgevers praten niet graag over hun projecten en zien weinig noodzaak hierover bij te leren. Iedere manager kan immers opdracht geven aan projecten en het succes van een project hangt toch vooral af van de projectmanager? Dat het mogelijk en zinvol is de rol van de projectopdrachtgever te professionaliseren, is geen vanzelfsprekendheid. Veel organisaties besteden hier dan ook geen aandacht aan.

Kort geleden besprak ik met een opdrachtgever een workshop 'Opdrachtgeverschap' voor een team van marketingmanagers. Hij drukte mij op het hart voorzichtig te zijn: de algemeen directeur had weliswaar deelname aan de workshop verplicht gesteld, maar de meeste deelnemers zagen de noodzaak ervan niet. "Laat ze het probleem zelf ontdekken", was zijn advies. "Anders gaan alle haren overeind". Ik kon naar waarheid antwoorden dat veel van mijn opdrachtgevers vergelijkbare zorgen hadden. Professionalisering van opdrachtgeverschap is namelijk taboe. Daarbij past tactvol omgaan met gevoelens. Les één is hier dan ook: Niet doen of je de wijsheid in pacht hebt, maar de deelnemers zelf de knelpunten laten benoemen en samen de mogelijke oplossingen in kaart brengen.

In tal van organisaties ligt het thema professionalisering van opdrachtgeverschap inderdaad nog in de

PMI CONGRES 2006

'De paradox van de opdrachtgever'

16 november 2006

Spant! Bussum



taboesfeer: "Daar kan het niet aan liggen, dus daar praat je niet over". Doorbreken van dit taboe is van groot belang voor het vak. Juist omdat hier nog zo weinig aan gedaan is, valt er met weinig moeite zo veel te winnen. Bespreekbaar maken is daarbij een belangrijke stap. Daarom: Hoogste tijd voor een stevig congres. Enne ... neem vooral je opdrachtgever mee!

Michiel van der Molen

Reageren? Mail naar molen@lagant.nl

Dit is de derde van vier speciale congrescolumnns die Michiel van der Molen voor Projectie schrijft als opmaat naar het PMI-congres op 16 november 2006. Een congres over de rol van de opdrachtgever in projecten. De manier waarop die rol vervuld wordt, is van grote invloed op het projectverloop. Misschien is het opdrachtgeverschap wel de belangrijkste succesfactor van een project en tegelijk de meest onderbelichte rol. Dat is 'de paradox van de opdrachtgever'. Het PMI-congres 2006 gaat op zoek naar antwoorden op vragen over de opdrachtgeversrol.

- Key-note speakers: Adri Duivesteyn, thans wethouder in Almere. Als wethouder van Den Haag was hij opdrachtgever voor de bouw van het nieuwe stadhuis. Als kamerlid was hij voorzitter van de Commissie Infrastructuurprojecten ('onderzoek Betuweroute') en lid van de Commissie Bouwfraude. Daniël Ofman, oprichter van de bedrijven KernKonsult en CoreQuality en auteur van de boeken 'Bezieling en kwaliteit in organisaties' en 'Projectmatig creëren'. Hij is de geestelijke vader van het kernkwadrant, het model van kernkwaliteiten.

- Organisator: Michiel van der Molen, partner bij Lagant Management Consultants. Hij is auteur van het boek 'Hoe haal ik het beste uit mijn project? Prince2 voor opdrachtgevers'.

Hoofdsponsor: Lagant Management Consultants