

BLINDE VLEK

Stel, je hebt een eigen huis en een aannemer belt aan: "Ik kom een dakkapel zetten".

"Die hoef ik niet", antwoord je verbaasd. "Dat is geen probleem", zegt hij begrijpend. "Ik heb op een training geleerd hoe ik sponsorship moet creëren."

Een onzinnig voorbeeld? Hoeveel projectleiders voelen zich niet feitelijk de probleemeigenaar en slepen de opdrachtgever als een last met zich mee? Pas las ik in een audit-rapport zelfs: "Het project had niet gestart moeten worden zonder opdrachtgever". Hier had de aannemer dus niet eens aangebeld. Hij was tijdens de vakantie van de eigenaar gewoon gaan verbouwen ...

De projectleider als drijvende kracht van het project en de opdrachtgever die vooral gemanaged moet worden. Het is de wereld op zijn kop. Jazeker, de projectleider steekt er meer tijd in dan de opdrachtgever. Maar als hij de koers gaat bepalen, wordt het project een doel op zich, terwijl het voor de opdrachtgever slechts een middel is. Projectmatig Creëren, een overigens prima boek met een brede benadering, sluit zijn hoofdstuk over de opdrachtgever af met tips voor ... de projectleider ('hoe stuur ik mijn opdrachtgever'). Dat de omgekeerde sturing ('hoe stuur ik mijn projectleider') minstens zo belangrijk is, wordt niet vermeld.

Deze benadering staat model voor de manier waarop we ons vak beoefenen. Zelfs boeken en trainingen die zeggen zich te richten op 'alle betrokkenen bij projecten' richten zich op de rol van de projectleider als handelend persoon en beschrijven de opdrachtgever als lijdend voorwerp. De opdrachtgever als actief handelend persoon zit in onze blinde vlek.

Toch is uiteindelijk de business case van de opdrachtgever de richtinggevende kracht achter een project. Begrijp me goed, ik pleit niet voor een men-vraagt-wij-draaien-opstelling van projectleiders. Meedenken over de business case, je opdrachtgever feedback geven en ongevraagd adviseren zijn essentieel. Maar zodra je als projectleider het gevoel hebt dat jij probleemeigenaar bent in plaats van je opdrachtgever, kun je je afvragen of je op de goede weg bent. Dan maar geen dakkapel!

Als je als projectmanager iets wel wil, wat je opdrachtgever niet wil, wat is dan belangrijker: proberen te overtuigen of

PMI CONGRES 2006

'De paradox van de opdrachtgever'

16 november 2006

Spant! Bussum



proberen te begrijpen? Ga over deze en andere vragen de dialoog aan met ervaren opdrachtgevers en projectmanagers op het PMI-congres. Nodig je opdrachtgever uit zodat we niet alleen over, maar ook met opdrachtgevers praten!

Michiel van der Molen
molen@lagant.nl

Dit is de vierde en tevens laatste congresscolumn die Michiel van der Molen voor Projectie schreef 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 slagen van het project. 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