



Europees Kampioen Projecten Managen - door Piet van der

Plas

“If you can dream it, you can do it” – Walt Disney

De sportzomer van 2017 werd gered door de Oranje Leeuwinnen, die Europees kampioen werden op het EK in eigen land. Wat kunnen project managers leren van de weg die het team heeft afgelegd naar dit overweldigend succes?

Drie jaar geleden schreef ik een [column](#) voor Supply Chain Magazine, waarin ik beschreef hoe het leiderschap van Louis van Gaal bij de derde plaats van het Nederlands voetbalelftal op het WK in Brazilië tot voorbeeld kan dienen voor supply chain managers. Opnieuw was er deze zomer een groot voetbalsucces te vieren. Er is een opvallende parallel te trekken met de resultaten van de Oranje Leeuwinnen, die zich vanuit het niets nestelden in de harten van de Nederlandse voetballiefhebbers. En er zijn opnieuw mooie vergelijkingen te maken tussen topprestaties in de sport en top presteren als project manager.

Denk maar aan het managen van de verwachtingen, de focus om een teamprestatie te leveren, het samenstellen van een team, de rol van de leiders, de wijze van communiceren en het betrekken van belanghebbenden en geïnteresseerden (stakeholders). En het vrouwenvoetbal had (en heeft nog steeds) een zekere vorm van weerstand te managen. Zijn dit niet ook elementen die van belang zijn bij het succesvol uitvoeren van een project?

Ambities en doelstellingen

Het begint uiteraard met het vaststellen van je doelen en het bepalen van je ambities. De Oranje Leeuwinnen werden afgelopen week gehuldigd door de koning en de minister-president. Lieke Martens werd gekroond tot beste voetbalster van de wereld en Sarina Wiegman tot beste trainer in het



vrouwenvoetbal. De EK-finale werd al gekozen tot mooiste tv-moment van het jaar. Was dit wat de voetbalvrouwen voor ogen hadden in de aanloop naar het EK? Niet dus, verre van dat, zelfs. Het is het onverwachte resultaat, omdat ze ambities hadden die net een stapje verder gingen dan je realistisch zou mogen verwachten.

De doelstelling was duidelijk: [Europees kampioen worden](#). SMART: Een specifiek, meetbaar, acceptabel en tijdgebonden doelstelling. Was het ook realistisch? Niet per se. De trackrecord bewees niet echt dat Oranje favoriet was. De Duitse vrouwen waren al zes keer (!) achtereen kampioen geworden. Tijdens het vorige EK was Oranje roemloos in de voorronde uitgeschakeld. Maar toch, als alles zou meezitten, had het Nederlands elftal een kans, zeker in eigen land. Zo was de heersende opinie.

Het doel werd gehaald. Maar de [ambities](#) van de Leeuwinnen lager hoger: de harten van de Nederlanders veroveren, het vrouwenvoetbal op de kaart zetten, een voorbeeld zijn voor meisjes die willen gaan voetballen. En zo werd de doelstelling een middel om de ambities te realiseren.

De lat net iets te hoog leggen

Het doel van een project is vaak vrij eenvoudig te bepalen. De servicegraad van leveringen aan klanten verhogen, de voorraden verlagen, een ERP systeem uitrollen over meerdere vestigingen in Europa, een nieuwe IT architectuur opzetten voor 2 bedrijven die zijn gefuseerd, de chart of accounts van de verschillende bedrijfsonderdelen harmoniseren, een nieuw product introduceren in de markt, een CRM tool invoeren. Al deze doelstellingen zijn SMART. Maar zijn ze ook ambitieus? Of is het het zoveelste project dat je in je lange carrière onder je hoede hebt gehad?



Daarom is het goed naast de project doelstelling als project team ook een ambitie te bepalen. Een ambitie die net iets verder reikt dan je gewend bent, die misschien met een normale inspanning niet realiseerbaar is. Zo kun je bij de uitrol van een ERP systeem elkaar uitdagen om het beste project ooit uit te voeren (wat dat dan ook moge zijn). Bij het doel om de servicegraad te verhogen, kun je nastreven dat te doen met verlaging van de voorraadkosten, waardoor je twee vliegen in één klap slaat en extra financiële voordelen weten te behalen. Bij de invoering van een CRM tool ben je niet tevreden als alle verkopers kunnen inloggen op het systeem, maar als ze na drie maanden bewezen meer tijd kunnen besteden aan klantcontacten, omdat de informatie uit CRM sneller bij de verkopers terecht komt. Dan kun je het verschil maken en je opdrachtgever laten ‘shinen’, trots laten zijn. Immers zijn reputatie staat op het spel met jouw project!

Dagdromen en nachtmerries

Om de ambities voor je project in te vullen mag je best dagdromen, sterker nog het is nuttig. Dagdromen vergroot je creativiteit. Het kan leiden tot nieuwe inzichten, Het creëert ruimte voor frisse ideeën. Zorg er wel voor dat je dagdromen niet omgezet worden in fantasieën die niet realistisch zijn en leiden tot irreële ambities. Dus als de benchmark aangeeft dat je een ERP system in twee jaar kunt uitrollen naar negen landen, ga dan niet stoer roepen dat je dat wel even in één jaar gaat doen. Dat is geen ambitie, maar een onrealistische doelstelling. Dan is de kans op een nachtmerrie groter dan het realiseren van je ambities.

Bepaal je ambities op een hoger niveau dan je doelstellingen, dus probeer niet sneller of goedkoper of meer van een doelstelling te realiseren. Maar probeer een hoger doel te bereiken. Het mooiste is als je ambities persoonlijk kunt



maken, waardoor de intrinsieke motivatie de drijvende kracht wordt van je performance.

De Oranje Leeuwinnen hadden een doelstelling om Europees kampioen te worden en de ambitie om een voorbeeld te zijn voor jonge meisjes. Daarvoor wilden ze elke dag beter worden en lieten ze niets aan het toeval over. Daarvoor hadden ze een plan opgesteld dat een periode van meerdere jaren besloeg. Tijdens het traject waren ze ook bereid om het plan te toetsen aan de voortgang, bij te stellen, aan te scherpen wanneer dat nodig was. Het bleef niet alleen bij dagdromen. Daardoor was het winnen van het EK een gevolg van het nastreven van hun ambities. De ambities werden verwezenlijkt en nog veel meer dan dat.

Je ambities in een project mogen best een tikkeltje onrealistisch zijn. Ze hoeven ook niet altijd volledig gehaald worden. Maar ze zorgen er wel voor dat je probeert verder te reiken dan de doelstellingen van het project, om de verwachtingen te overtreffen. En denk dagelijks aan de ambitie die je hebt bij de uitvoering van het project. Elke dag één stapje beter.

Dan wordt een ambitie vanzelf een selffulfilling prophecy. Dan word je niet alleen Europees kampioen projecten managen, maar verover je ook nog de harten van je opdrachtgevers. En wordt je beschouwd als een partner van het management om uitdagingen op te pakken in plaats van een project manager om een project uit te voeren.