

‘Begeleiding bij digitaliseringsprojecten hoogst noodzakelijk’

Met een schat aan praktijkervaring in grote digitaliseringsprojecten gaat Leon van Oosterom zijn eigen wegen bewandelen. Vanaf april is hij als zelfstandige actief om zowel de betrokken leveranciers als de klantorganisaties te begeleiden in onder meer aanbestedingstrajecten bij digitalisering van informatie.

VAN DE REDACTIE

Hij liep al een tijdje met het idee rond, maar het kwam er (nog) niet van. Tenslotte heeft Van Oosterom toch de stoute schoenen aangetrokken en de stap gewaagd. Vanaf april is hij op zichzelf. ‘Ik merkte dat het toch steeds meer begon te knagen. Het feit dat er nog zo vaak zoveel mis kan gaan bij aanbestedingstrajecten geeft mij de overtuiging dat daar nog veel winst te behalen valt. Winst in de zin van kwaliteit voor zowel de aanbieder, die moet gaan reageren op die aanbesteding, als voor de klant die de aanbesteding goed doortimmerd en doordacht moet doen om problemen in de toekomst te voorkomen. Daaraan ontbreekt het nog veelal in de markt. Ik heb mijn hele werkzame leven in deze branche aan de kant van de dienstverlener gezeten en in die hoedanigheid mocht ik me bijvoorbeeld niet in een tendertraject mengen, omdat je dan als niet onafhankelijk wordt gezien. Dan is de praktijk vervolgens dat je aan ziet komen dat er dingen misgaan, omdat er bijvoorbeeld specificaties worden gevraagd die gewoon – letterlijk en figuurlijk – niet kunnen. Dat is geen verwijt, die kennis is ook lang niet altijd aanwezig bij een klant, maar dat maakt het dan wel een lastig en moei-

“Nu
is de
tijd rijp...”

zaam proces. Specificaties moeten weer worden gewijzigd, tender weer aangepast, opnieuw inschrijven. Kortom, heel moeizaam allemaal. Risico's bij dit soort digitaliseringsprojecten moeten ook worden gedeeld, vind ik. Het kan toch niet zo zijn dat een dienstverlener alle risico's van de klant overneemt? Ook bij de klantorganisatie berust een

bepaalde verantwoordelijkheid en dus een deel van het risico. Andersom geldt natuurlijk ook, dat niet de klant al het risico moet dragen.’

Welnu, omdat Van Oosterom die zaken node miste in de dagelijkse praktijk heeft hij nu dus zijn eigen onafhankelijke advies- en begeleidingsbedrijf opgezet, ELVEO, imaging architect.

‘Vergelijk het maar met een architect in de bouw. Die ontwerpt het huis, overlegt en bespreekt de bouwmogelijkheden en –moeilijkheden en begeleidt vervolgens de hele bouw totdat het huis er staat. Hij gaat echt niet halverwege weg naar een ander project en laat de klant aan zijn lot over. Zo gaat het met ICT-projecten eigenlijk ook. Althans zo zou het moeten gaan. Je adviseert en begeleidt de klant bij het opzetten, inrichten en uitvoeren van het hele project. Gezien mijn praktijkervaring met digitaliseringsprojecten, en mijn achtergrond ook als imaging architect, zou ik denken dat ik toch wel van waarde kan zijn. Voor zowel de

dienstverlener als de klant. Ik zie in de praktijk dat projectbegeleiding een van de grootste pijnpunten is in de markt van dienstverlening op het gebied van digitalisering.’

Het inzichtelijk maken van het project, het project intern en extern begeleiden en het eindresultaat optimaliseren, dat zijn de doelstellingen waar Van Oosterom zich aan gaat wijden. En dat het nu ‘toevallig’ crisistijd is, is volgens hem alleen maar gunstig. ‘Ik heb al veel positieve reacties gehad en ben ervan overtuigd dat het juist nu heel goed kan gaan werken. Alles draait immers om efficiency, effectiviteit en kostenbeheersing? Welnu, dan kun je door het goed doordacht uitbesteden van processen en activiteiten scoren. ‘Seizing the moment’ heet dat geloof ik...’ □



Leon van Oosterom