



Jan van der Wel

Algemeen directeur

/voorwoord

Wat is een oplossing waard als het probleem er niet mee opgelost wordt?

Als ontwikkelaar van geavanceerde producten en systemen wordt ons gevraagd een oplossing te realiseren. Om een slimme en goedwerkende oplossing te ontwikkelen is het noodzakelijk om de probleemstelling en de technische randvoorwaarden te kennen en te begrijpen. Wij vinden het daarom belangrijk om hierover met de opdrachtgever in dialoog te gaan.

>>verslaafd aan een oplossing

Helaas komt het nog regelmatig voor dat we projectaanvragen krijgen waarbij de oplossing al is gekozen, zonder dat de zakelijke probleemstelling achter die oplossing voor ons duidelijk is. Dit kan zijn omdat er bedrijfsgeheimen bewaard moeten worden, maar ook tijdsdruk of een onduidelijke probleemstelling bij de opdrachtgever zelf kan de oorzaak zijn.

Achter die gekozen oplossingen gaan veelal verschillende belangen of eisen schuil. Deze kunnen zelfs strijdig of technisch niet realiseerbaar zijn. Gekozen oplossingen op basis van strijdige of niet realiseerbare eisen kunnen leiden tot te dure oplossingen of zelfs tot het geheel mislukken van projecten. Door het verslaafd zijn aan snel een oplossing vinden voor het probleem, wordt regelmatig te gehaast een oplossing geselecteerd. Die oplossing is dan geen oplossing, maar levert een nieuw en mogelijk groter probleem op.

Wij nemen daarom bewust, waar nodig, afstand tot de aangedragen oplossing en zijn nieuwsgierig naar de op te lossen probleemstelling. Het is voor ons en onze klanten een boeiende ontdekkingsreis om de optimale oplossing te creëren. Door ons te betrekken bij de vraag 'wat moet er opgelost worden' brengen wij ons vakmanschap en onze creativiteit in en optimaliseren daarmee het succes van de projecten bij onze klanten. Het artikel 'probleemidentificatie gaat voor de oplossing' op pagina 12 in deze Objective gaat hier nader op in.

Veel leesplezier toegewenst!

