

Leer weer daten!

Daten is niet eenvoudig, loop maar eens op een mooie dame af en begin direct een leuk pakkend verhaal in plaats van: "Ken ik je ergens van?" Vertel dan dat je in de IT actief bent en het gesprek is van zeer korte duur. Het kiezen van de juiste toeleverancier is al niet veel makkelijker. Voor het daten is er inmiddels de ideale oplossing: de datingsite's (gouden business trouwens). Na het beantwoorden van 32 vragen hoest de database de perfecte match op en ook de andere kant ziet de zonnige kant van een relatie in. Na het uitwisselen van twee e-mails met vooral coördinerende gegevens stuurt de aankomend partner meteen de huwelijksvoorwaarden op, onder het motto dat 'dit altijd zo gaat'. Dus daar wordt niet meer over onderhandeld. Met uitzicht op de zekerheid van een relatie tekent de dater meteen en is de eeuwige trouw een feit. Simpel toch?

Natuurlijk niet! Niemand zal op deze manier in het huwelijksbootje stappen, want zo'n partnerschap is voorbestemd te mislukken. Het invullen van een paar vragen zegt niets over de chemie tussen mensen of de juistheid van de antwoorden. In een relatie groei je door aan elkaar te ruiken, elkaar te voelen, met elkaar te spelen en de seks voor het huwelijk. Als het dan daadwerkelijk misgaat, kan het contract een forse teleurstelling blijken en ondertussen zitten beide geliefden met fors wat ergernis en overlast. Dat is dus niet de manier om een relatie te beginnen.

Minder spannend

Vreemd genoeg is dit over het algemeen wel de manier waarop binnen de ict een contract wordt afgesloten. Daar selecteren we de partner op een kleine vragenlijst tijdens de RFP, tekenen we snel een langlopend contract en hebben we weinig tot niets over de inhoud daarvan te zeggen. Daarna begint een partnerschap dat sterk op de gebondenheid van een huwelijk lijkt. Die liefde die er niet vóór het tekenen was, is er natijd zeker niet. De liefde wordt altijd minder spannend en maar zelden wilder. Of het goed gaat of niet maakt ook niet meer uit, want breken is niet snel een optie. Technisch, juridisch en vooral operationeel is een scheiding een complete ramp.

Waar we bij een amoureuze relatie eerst elkaar leren kennen, doen we dat zakelijk niet. Niet keuvelen, praten en vooral geen wilde nachten en vakanties. Er is geen relatie en dat moet leiden tot een huwelijk. We doen zaken met een leverancier waar mogelijk absoluut geen chemie mee is, terwijl we wel de grootste zakelijke intieme geheimen moeten delen. De gezamenlijke idealen, het voorspel en de vlinders: ze ontbreken allemaal. Ook ontbreekt in de zakelijke relatie het gezond verstand van het kritisch letten op afspraken en voorwaarden. Ofwel, alles wat in een relatie wel gebeurt zetten we overboord als het op ict aankomt.

Blind date

Bij de overheid zijn publieke aanbestedingen een blind date. Het spel is daar de selectievragen te beantwoorden om meteen uitgehuwelijkt te worden. Verificatie komt na de bruiloft wel. Zo waanzinnig gaat het met grote kavels, die op basis van een vragenlijst en soms een demonstratie tot gunning leiden.

Het is geen wonder dat er bijna geen één blijde klant uit het (on)tevredenheidsonderzoek van Giarte-baas Marco Gianotten komt rollen. Maar scheiden is te duur, dus moddert het huwelijk voort. Juist IT is mensenwerk, het gaat niet om de bedrijfsnaam maar om de kwaliteit van de mensen die het moeten doen. Het is dus tijd om weer eerst te gaan daten, flirten en verliefd worden voordat je in het huwelijksbootje stapt... Misschien is dan de partnerkeuze rationeler en succesvoller dan tot nu het geval is. Leer daten!

BERNHARD VAN ORANJE is CEO van nearshorebedrijf Levi9 Global Sourcing en juryvoorzitter van de CIO of the Year Award.

