

Professionaliseringsprijs 2004 voor Mr. Paul van der Marck MMC

Vrije Universiteit Amsterdam, Faculteit der Economische Wetenschappen en Bedrijfskunde.

Rede uitgesproken bij het in ontvangst nemen van de PDO-MC Professionaliseringsprijs 2004, die wordt toegekend als waardering voor de bijdrage aan de professionalisering in het organisatieadviesvak.

Hooggeleerde heren, zeer geachte dames en heren, vrienden en collega's,

Nadat mij bekend was geworden dat mij deze bijzondere eer te beurt was gevallen, begon bij mij de vraag te woelen, wat de VU en meer in het bijzonder, wij als management-consultants, nu eigenlijk bedoelen met de woorden 'professional' en 'professionaliseren'. En waarschijnlijk ten gevolge van een overdosis selectieve waarneming bleken de 'professionals' overal om mij heen als paddestoelen uit de grond te schieten.

Terwijl voor de ABN-AMRO bank iedere jonge academicus met een baan een 'Young Professional' is, lanceert uitgeverij Quote een blad specifiek voor 'advocaten, consultants, dealmakers en andere professionals'. Vooral het feit dat we als consultants geplaatst zijn in een rijtje met de mijns inziens wat vage en louche term 'dealmakers' doet mij het ergste vermoeden. Nog geen week later hoor ik op Radio 1 diverse commercials waarbij Ford haar Transit-bestelbussen aanprijst als 'speciaal voor professionals' en een vorkheftruckfabrikant uit Hendrik-Ido-Ambacht mij weet te vertellen dat elke professional 'zijn eigen Still heeft'. En ook het NOS-nieuws meldt in deze periode dat 'onze militairen in Irak het verlies van hun collega professioneel droegen' en onze hockeydames deden dat ook bij verlies van een potje hockey.

Al met al leek mij dit alles te leiden tot een ernstige devaluatie van de term 'professional', die blijkbaar alleen wat zegt over uiterlijkheden, karaktereigenschappen en het feit dat de activiteiten beroepsmatig worden uitgevoerd! Het kan natuurlijk ook zijn dat mijn (tijdelijke) over-fixatie op dit onderwerp mij tot deze conclusie brengt.

Maar al met al werd het mij steeds onduidelijker wat *professionaliteit* nu eigenlijk zou moeten betekenen en wat wij als beroepsgroep van management-consultants daar nu verder mee moeten. Want hoe professioneel zijn wij zelf nu eigenlijk? Volgen wij niet ook als lemmingen trends, hypes en leveren we niet vaak aan onze klanten de gewenste en op dat moment kennelijk 'rake' soundbites. Zoals recent fjntjes in de Volkskrant stond te lezen, zijn onder invloed van adviseurs eerst grote outsourcingtrajecten gestart en zijn recent (nog geen 10 jaar later) dezelfde outsourcingtrajecten (met waarschijnlijk een andere adviseur) weer ge-insourced! Mode?

JP Morgan, de op een na grootste bank van de VS, stopt met het uitbesteden van banen. Het bedrijf zegde woensdag een miljardencontract met computerbedrijf IBM op. Het doorbreekt daarmee een trend die in de VS enige jaren geleden inzette.

Ook in Nederland uitbesteden lijkt daarmee, ook onder adviseurs, eerder modegevoelig

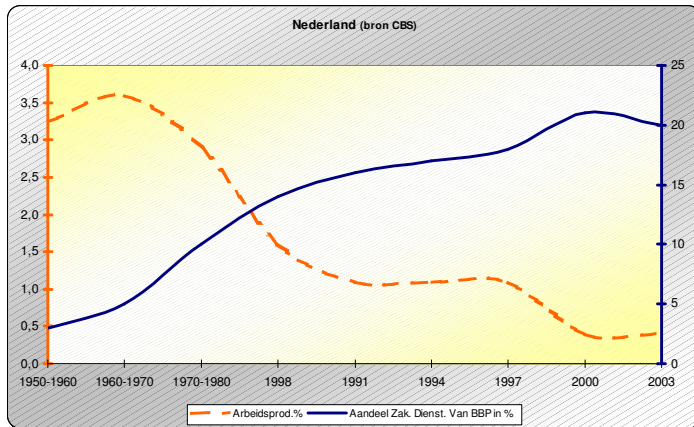
uit Volkskrant 17 September 2004

Zijn wij wel kritisch genoeg naar onze eigen professionaliteit en overschatten we niet stelselmatig en veel te eenvoudig onze toegevoegde waarde als adviseurs? Wat te denken van een recente uitspraak van Prof. Hans Strikwerda in het vakblad Management Consultant, waarin hij rept over de bijzondere bijdrage van management-consultants aan de Nederlandse economie¹? Waar blijkt dat uit? Waar is het bewijs? Of wat te denken van een recente uitspraak van de Orde van Organisatie Adviseurs (OOA) op het Innovatie Preuvenement² dat de adviseur een spilfunctie moet krijgen in de markt, ten behoeve van het verbeteren en aanjagen van innovatie van Nederland. Waaraan danken wij de eer dat we hierin goed zouden zijn? Als ik in wat cijfers van het CBS duik over de periode 1950 tot op heden kan ik alleen maar constateren dat de

¹ Artikel 'Laat de lonen maar stijgen' in Oktobernummer 2004.

² 29/9/2004 zie www.ooa.nl

arbeidsproductiviteitsgroei (mijns inziens een belangrijke indicator voor de innovatiekracht) in Nederland dramatisch daalt terwijl de adviesdichtheid in Nederland alleen maar gestegen is.



Toegegeven dat er op dat laatste gebied weinig betrouwbare cijfers zijn - al lijkt deze stelling nauwelijks betwistbaar -, is er op een iets hoger niveau vanuit het CBS in ieder geval wel betrouwbare informatie. Het aandeel (in het BBP) van de sector Zakelijke Dienstverlening steeg in diezelfde jaren naar een formidabele 20% en tegelijkertijd daalde de arbeidsproductiviteitsgroei naar bijna nul!

Uit deze cijfers, geef ik toe, zijn in ieder geval 2 verschillende conclusies mogelijk, namelijk enerzijds dat de sector Zakelijke Dienstverlening voor zichzelf (nagenoeg) geen arbeidsproductiviteitsgroei realiseert (zelfs negatief?). Anderzijds slaagt de sector er niet in met al haar dienstverlening, de arbeidsproductiviteitsgroei in de overige sectoren dusdanig te stimuleren dat ze daarmee haar eigen gebrek aan arbeidsproductiviteitsgroei compenseert. Dus waarom adviseurs de smeerolie van innovatie moeten worden blijft mij een raadsel. Gaarne eerst het wettig en overtuigende bewijs dat we dat kunnen!

Dus al met al groeide mijn twijfel over wat een professional is en of we als management-consultants voor onszelf de professionele lat wel hoog genoeg leggen. Ten einde raad richtte ik mij tot Van Dale die mij helaas nog verder in het dal van desillusie duwde; uit deze bron kon ik alleen maar concluderen dat het er om gaat dat een professional 'zich beroepsmatig met zijn vak bezighoudt' en dat het woord 'professioneel' als bijbetekenis heeft (afkomstig uit de sport) dat de handeling voortkomt uit koele berekening en daardoor hard, ruw of meedogenloos is; *'hij werd professioneel neergelegd'*. Voor onze opdrachtgevers een weinig geruststellende gedachte, dat als we zeggen dat wij hun vragen en problemen 'professioneel oplossen', dit eigenlijk alleen maar betekent dat we ervoor betaald krijgen (door diezelfde klant).

Wederom teleurgesteld viel mijn oog op een uitspraak van de beroemde Nederlandse filosoof Baruch de Spinoza die ooit zei: *'het enige dat mensen van dieren onderscheidt, is Kunst en Wetenschap'*. Hier ligt volgens mij het begin van het antwoord van mijn zoektocht naar de ware professional, want als dit waar is, dan moet dit het onderscheid zijn tussen een echte professional en de rest. *'Geachte klant, u moet ons inhuren want met een juiste mix van Kunst en Wetenschap lossen wij uw probleem op'*. Anders zou ons werk net zo goed gedaan kunnen worden door elke willekeurige chimpansee uit Artis. Dus moet ik in mijn zoektocht naar de ware professional op zoek naar de grootse Kunstenaar en Wetenschapper! Gelukkig heeft de KRO recent geholpen om een lijst van 200 belangrijke ('grootste') Nederlanders op te stellen, maar daar kwam ik relatief weinig wetenschappers en kunstenaars tegen en al helemaal geen personen die dit overtuigend wisten te combineren. Maar, op dezelfde dag dat de VU mij belde, verscheen in de Volkskrant een artikel dat de TU Delft ruim 500 jaar na Leonardo Da Vinci wist aan te tonen dat het vermoeden van Da Vinci, dat er orde in de chaos van kokend water is, waar is; Da Vinci als de ultieme professional. De ultieme combinatie van Kunst en Wetenschap. Wat kunnen we, als management-consultants leren van deze man³?

³ 'How to Think Like Leonardo da Vinci', M. Gelb

Allereerst *Curiosità*, een onverzadigbare nieuwsgierige benadering van het leven en een niet aflatende zoektocht om steeds iets bij te leren. Voor ons als management-consultants is dit de basishouding; het continu zoeken naar de juiste probleemstelling. Als tweede *Dimostrazione*, de gedrevenheid om kennis te testen, en het doorzettingsvermogen en de bereidheid van fouten te leren. Het motto van management-consultants: Doen! Testen! Onderzoeken! Het idee naar een aanpak brengen.

Vervolgens *Sensazione*, de voortdurende verfijning van de zintuigen als middel om ervaring tastbaar en concreet te maken. Voor ons het blijvend zoeken naar objectieve waarneming, en het verscherpen van alle zintuigen. Het bewaken van een 'open mind'.

Sfumato, de bereidheid om dubbelzinnigheid, paradox en onzekerheid te omhelzen. Ik zou onze beroepsgroep willen aansporen tot een grote mate van verwarringverdraagzaamheid en aansporen tot uitstel van oordeelsvorming.

Niet minder belangrijk is de juiste mix tussen *Arte* en *Scienza*; de ontwikkeling van het evenwicht tussen wetenschap en kunst, logica en verbeelding, het denken met het gehele brein. Vindt de bron van logica én creativiteit in ons, zoek de verbinding tussen linker en rechter hersenhelft. Tenslotte *Corporalità* en *Connessione*; de cultivering van gratie, ambidextrie, fitheid en evenwicht en de erkenning van en waardering voor de onderlinge verbondenheid van alle dingen en fenomenen; systeem-denken. Het blijvend zoeken naar de 'juiste mix, de juiste oplossing.

Met deze 7 eigenschappen moet het lukken ons mooie vak in de 21^e eeuw overeind te houden en de huidige adviesmisère weer te boven te komen. Maar dat kan alleen slagen als we kritisch naar onszelf zijn en meer moeite, tijd en geld stoppen in het ontwikkelen van beproefde, herhaalbare oplossingen die aantonbaar waarde creëren voor onze klanten. Zoals in het debat in M&O tussen De Caluwe cs en Schruijer cs al naar voren kwam: 'Wetenschap moet leiden tot *implementatievaliditeit*'. Of zoals Argyris⁴ stelde:

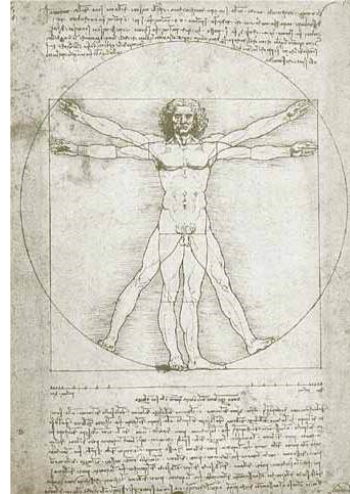
"The implementable validity should be reproducible by a scholar or by a practitioner – it must be applicable to everyday life conditions and again, both the scholar and the practitioner should be able to use it"

Meer wetenschap heeft ons vak nodig en minder 'kunst en kunde', mijns inziens te vaak gebruikt als schaamlap voor gebrek aan wetenschappelijke theorie! Laten we ons niet verschuilen achter de complexiteit van organisaties, als argument om niet verder te zoeken naar beproefde en reproduceerbare oplossingen! Laten we denken als Da Vinci! Leve Kunst **en** Wetenschap!

Dames en heren, ik dank u voor uw tijd en aandacht en spreek de hoop uit dat mijn introductie voor u een bron van inspiratie is om de toegevoegde waarde van ons vak echt te bewijzen.

Paul van der Marck

Amsterdam, november 2004



⁴ Chris Argyris, Crossan 2003