

# TOPDRACHT

Opdracht TOP uitgevoerd door Hans Lievaart

**“Ik kan niet goed achterover zitten en hou altijd mijn oren open”**

**Veel Detron-collega's zorgen binnen hun opdracht voor nieuwe opdrachten. Hans Lievaart is zo iemand. Een klus die maar drie maanden zou duren is na anderhalf jaar nog niet klaar: Hans trekt steeds weer nieuwe projecten naar zich toe.**

Hans is door ruim twee decennia in de IT zo ervaren dat hij niet snel terugschrikt van een groot project. Of het nu gaat om de migratie van telefonie, netwerk, het begeleiden van een verhuizing, verbeteren van de Servicedesk, de overgang naar een nieuwe IT-leverancier, een nieuw applicatielandschap, het afscheid van het datacenter of een exchange migratie naar Office 365. Hans heeft het in anderhalf jaar tijd allemaal gedaan.

Hans zit bij een hypothecair kredietverstrekker met een eigen AFM-vergunning: een enterpriseomgeving met grote zakelijke belangen. Hans begon er toen de ontvlechting van de moederbank net in volle gang was. Het losmaken van de bank was opgelegd door de Autoriteit

Financiële Markten en de deadline was krap en keihard. Hij kwam er binnen als technisch projectleider, een vrij algemene titel.

Hans: “Het grote voordeel is dat ik de functie hier behoorlijk zelf kan invullen, ik heb tot een bepaalde hoogte de vrijheid om op te pakken wat ik nodig vind. En wat ik zeg, dat maak ik waar. Dat klinkt misschien arrogant, maar zo ervaren ze het hier ook. De klik met de klant is erg goed en ze zijn blij als ik een project naar me toetrek.”

De kredietverstrekker moest helemaal los komen te staan van het moederbedrijf: netwerk, data (en alleen de juiste data), domeinen, AD. Halverwege dat project kwam Hans binnen.

“Er zat iemand die niet leverde en die had ook nog eens niets gedocumenteerd. Dus je komt halverwege in een project dat niet goed loopt en waar je niet kunt terugvallen op al genomen stappen. Dat was wel even aanpoten, dat was een uitdaging.”

Omdat hij die operatie goed afrondde, ging Hans door van project naar project. “Het is een hard groeiende organisatie, dus er zijn doorlopend nieuwe wensen.” Hans noemt de organisatie ‘soms wat wispelturig’, de bank noemt dat zelf ‘dynamisch’, maar het betekent hoe dan ook dat er altijd nieuwe wensen aan de horizon liggen, groot en klein.

Hans is een mensenmens in een keiharde corporate omgeving. Dat wil wel eens botsen, maar het menselijke dat Hans inbrengt heeft zijn voordelen. “Als je de mensen kent en ze meeneemt in je projecten, dan haal je de echte achterliggende problemen naar boven. Dan hoor je wat er verkeerd is en weet je wat je moet doen. Dat zorgt voor veel

draagvlak. Dat is ook de persoon Hans Lievaart. Ik ben persoonlijk en eerlijk.”

“Ik heb de vrijheid om op te pakken wat ik nodig vind”

“Omdat ik heel veel naar de gebruikersorganisatie kijk, spar ik daar veel mee. Er gaat wat nieuws aankomen en hoe laten we dat het beste landen bij de gebruikers. Hoe gaan we het vertalen naar ze. Zo probeer je iets met zo weinig mogelijk hobbels te kunnen brengen.”

Een van die projecten op zijn pad was de verhuizing naar het gloednieuwe en hypermoderne World Trade Center bij Utrecht CS en ook dat trok Hans naar zich toe. Achteraf noemt hij dat een van de hoogtepunten bij zijn klant. “Ik kan niet goed achterover zitten en hou altijd mijn oren open. Als ik ergens in kan stappen, dan zal ik dat zeker doen en zo loop je van het ene in het andere project.” Hans zorgde voor de begeleiding van de verhuizing. “De leveranciers houden aan de afspraken, zorgen dat het netwerk op de juiste plek ligt, dat de monitoren op het juiste

moment geleverd worden en dat de planning van de vier leveranciers klopt, zodat ze niet op elkaar hoefden te wachten. Dat was intensief, maar hier zijn ze dan ook wel weer zo persoonlijk dat ze hun dankbaarheid durven te tonen als alles goed gaat.”

Na de verhuizing zorgde Hans voor een extra opdracht voor Detron. Het werd tijd voor een nieuwe telefonieaanbieder en de bank verkende de markt. Geen opdracht zonder risico want klantcontact via de telefoon is de core-business van de bank. “Dat heb ik bij Detron Veenendaal kunnen laten landen. Daar is de business hier heel erg blij mee. Mensen worden slimmer op IT-gebied en je merkt dat zich dat vertaalt in meer specifieke wensen. Je moet

goed afwegen wat je van die wensen meeneemt en dan zorgen dat je de juiste blokken afneemt van je leverancier. In dit geval Detron. Ik heb snel door hoe een systeem of een dienst in elkaar zit en aan de andere kant ken ik de organisatie hier heel goed. Ik kon dus heel specifiek tegen Detron zeggen wat hier nodig was.”

Hans: “Ik sla een brug tussen business en IT. Ik kan heel goed naar mensen luisteren en doe dat ook graag. Alleen zo kun je goed vaststellen wat mensen écht willen, anders dan wat er misschien in een project beschreven is. En als ze tijdens een project ineens een andere kant op willen, dan moet je soms stevig in je schoenen staan om voet bij stuk te houden. Dat maakt elk project weer uitdagend.” ●



Naam professional:  
**Hans Lievaart**

Specialisatie:  
**Project- Servicemanager**

Functie bij de opdrachtgever:  
**Senior business consultant**