

## Projecten haalbaar maken



Ruimtelijke ambities kunnen stranden als ze financieel niet haalbaar lijken. Toch hoeft het daar niet op te houden. Opdrachtgevers en projectmanagers hebben een aantal 'knoppen om aan te draaien' om de business case te beïnvloeden. Hierdoor ontstaat wel een haalbaar perspectief. Creativiteit en een brede blik zijn wel vereist!

### Leerdoelen

Na afloop van de training begrijpen deelnemers aan welke knoppen ze kunnen draaien om een business case te bouwen in de initiatief- of haalbaarheidsfase van projecten, of een impasse die na de start optreedt vanwege een financieel tekort te doorbreken.

### Doelgroep

De training is gericht op ambtelijke en bestuurlijke opdrachtgevers en project- en programmamanagers die ruimtelijke ambities willen realiseren.

**business case in context**  
**ontschotten impasse**  
**ruimtelijke ambitie**  
**draagvlak speelruimte**  
**praktijksituatie**  
**casus doorbraken**

### Mogelijkheden programma

Het programma wordt op maat samengesteld uit bijvoorbeeld de volgende onderdelen:

- **Business cases begrijpen.** Aan het verbeteren van huisvesting, infrastructuur, natuur of stedelijk gebied zijn uitgaven verbonden. Daar moeten inkomsten tegenover staan van partijen die in het plan investeren. Als de uitgaven hoger zijn dan de inkomsten, aan welke knoppen kan dan gedraaid worden? Deelnemers bespreken het 'business case-in-context' model.
- **Speelruimte bepalen.** Sleutelen aan de business case is niet vrijblijvend. Alles hangt immers met alles samen! De speelruimte van een opdrachtgever is bovendien anders dan die van een projectmanager én hangt af van de projectfase. Maar ook de manier waarop het succes wordt gedefinieerd en de rol-opvatting van personen bepalen de speelruimte. Deelnemers gaan hierover in discussie.
- **Een business case bouwen.** Aan de hand van een casus bouwen de deelnemers een business case. Waar begin je als je nog niets anders hebt dan een ambitie? De deelnemers krijgen praktische handvatten om een proces op te zetten voor de initiatieffase en partijen te betrekken.
- **Een impasse doorbreken.** Stel, een project is al goed op gang en staat aan de vooravond van de uitvoering, maar er is gaandeweg een financieel tekort ontstaan. Hoe is deze impasse te doorbreken? Wat is de rol van een opdrachtgever en de rol van een projectmanager?
- **Sleutelen aan de businesscase.** Het 'business case-in-context' model benoemt zes mechanismen om opbrengsten te verhogen of uitgaven te verlagen. Deze worden in detail besproken aan de hand van praktijkvoorbeelden. Door budgetten te ontschotten bijvoorbeeld, kan met hetzelfde geld meer worden bereikt. Maar hoe precies?
- **Draagvlak creëren.** Wie sleutelt aan het plan of aan de betrokken partijen kan gemakkelijk het draagvlak verliezen. Het is dan ook belangrijk om goed te luisteren en anderen met een lonkend perspectief te overtuigen. Deelnemers oefenen dit in een praktijksituatie.