

# Company

# Backlog

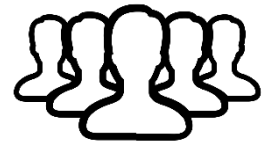
Dit document is een hulpmiddel om je als bedrijf (of leidinggevende van een bedrijf) te helpen met het identificeren van skills die voor het bedrijf in de nabij toekomst van belang kunnen gaan zijn. Dit is de input voor je voorbereiding van de groeispurts met je medewerkers.

Deze oefening is optioneel. Je kan voor iedere groeisput-cyclus een oefening kiezen om te doen, maar je mag het ook overslaan (bijv. omdat de company backlog nog vol genoeg is).

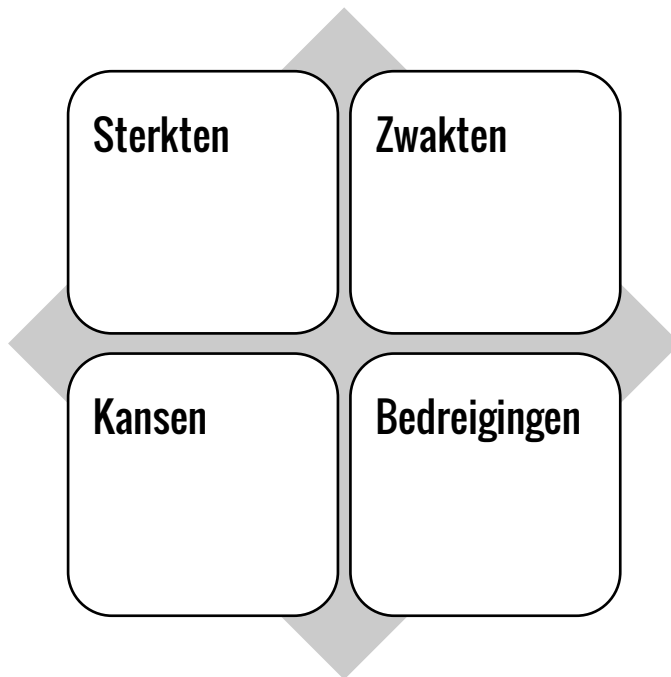
De scan bestaat uit twee delen: de bedrijfs- & teamtrends en de markttrends. Als een van de analyses recentelijk al uitgevoerd zijn, kunnen de resultaten natuurlijk gewoon hergebruikt worden. De analyse van de bedrijfs- en teamtrends is waarschijnlijk het makkelijkste, dus wij suggereren daar de eerste keer mee te beginnen.

Dit hulpmiddel kan door de leidinggevende alleen ingevuld worden, maar overweeg ook om dit met het hele bedrijf of team gezamenlijk te doen: bijvoorbeeld tijdens de awareness-fase, waarin het team op de hoogte gesteld wordt dat er voortaan met de Scrum Talent Kit gewerkt zal worden.

# Bedrijfs- & teamtrends



Om het bedrijf of het team te analyseren kan een SWOT-analyse van pas komen. De meeste mensen zullen hier al mee vertrouwd zijn. De SWOT bestaat uit vier elementen, zie hieronder.



De elementen zijn als volgt:

- **Sterkten (strengths):**  
Waar zijn wij samen goed in?  
Wat doen wij beter dan onze concurrenten?  
Waarom moet een klant ons kiezen?
- **Zwakten (weaknesses):**  
Waar zijn wij minder goed in?  
Wat doen onze concurrenten beter dan wijzelf?
- **Kansen (opportunities):**  
Zijn er ontwikkelingen buiten ons bedrijf die ons kansen bieden om het bedrijf te ontwikkelen?  
Zijn er toekomstige ontwikkelingen waar we ons voordeel mee kunnen doen?  
Hoe kunnen we werken aan onze zwakten om deze te elimineren?

- **Bedreigingen (threats):**

Zijn er ontwikkelingen buiten ons bedrijf die gevaarlijk zijn voor onze markt?

Zijn er toekomstige ontwikkelingen die in ons nadeel zijn?

Zijn onze sterkten stabiel, of kunnen ze in de toekomst verdwijnen?

Wanneer je de SWOT compleet hebt, kan ieder vak inspiratie zijn voor skills die het bedrijf of het team idealiter ontwikkelt.

*Ga na welke sterkten we kunnen verstevigen of uitbouwen door het ontwikkelen van nieuwe skills.*

*Ga na welke zwakten we kunnen elimineren door het ontwikkelen van nieuwe skills.*

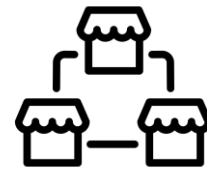
*Ga na welke kansen gegrepen kunnen worden door het ontwikkelen van nieuwe skills.*

*Ga na tegen welke bedreigingen je je kan wapenen door het ontwikkelen van nieuwe skills.*

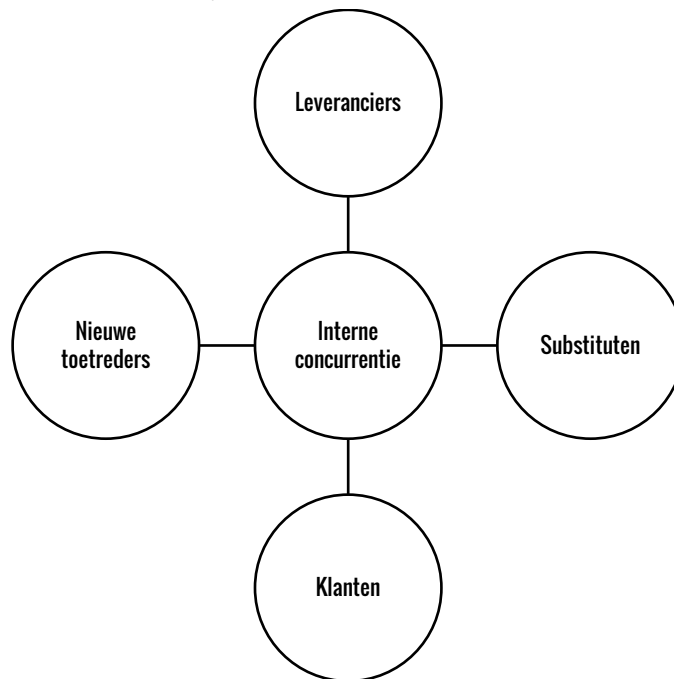
*Probeer vooral na te gaan welke hard skills (bijv. kennis van nieuwe PHP frameworks, kennis van socialmediamarketing) of soft skills (bijv. medewerkers die commercieel kunnen denken) hiervoor wenselijk zouden zijn.*

*Noteer de zaken die hier in je opkomen, want dit zijn de gewenste skills waar het bedrijf behoefte aan heeft, en die medewerkers idealiter ontwikkelen. De skills die hieruit komen kan je meenemen naar je team skill board.*

# Markttrends



Onder de markttrends analyseren we de markt waar je als bedrijf concreet in speelt. Dit kan nationaal zijn (als je bedrijf nationaal werkt), of regionaal (als je als bedrijf bijv. vooral in de regio werkt). We gebruiken hiervoor het vijfkrachtenmodel van Porter, zie hieronder.



Het model van Porter bestaat uit vijf elementen, die je allemaal informatie geven over hoe de markt er concreet uit ziet en zich zal ontwikkelen. Je kan deze elementen zowel op de markt als op je eigen bedrijf toepassen (zoals Porter het bedoeld heeft), maar ook op je eigen bedrijf.

1. **Macht van leveranciers:** zijn we als markt sterk afhankelijk van bepaalde 'leveranciers'? Denk bijvoorbeeld aan de grafische software van Adobe, de appstores van Apple en Google, of marketing via Facebook. Zo ja, hoe afhankelijk zijn wij van deze leveranciers? Wat doen we als een van deze bedrijven hun voorwaarden veranderen of hun product stopzetten?
2. **Macht van klanten:** voor wat voor klanten werken we als markt? Zijn er enkele belangrijke afnemers, of is onze afzet gespreid? In hoeverre zijn we afhankelijk van enkele grote klanten? In hoeverre is het belangrijk dat klanten tevreden zijn voor mogelijke vervolgoedragen?
3. **Nieuwe toetreders:** zijn er veel nieuwe toetreders tot de markt? Zo ja, hoe erg is dat? Beschikken wij over zaken (bijv. kennis of apparatuur) die het voor nieuwe spelers in de markt moeilijk maakt met ons te

concurreren? Is het mogelijk dat grote spelers uit een andere sector of een ander land besluiten toe te treden tot onze markt, en zo ja, wat voor effect zou dat hebben?

4. **Substituten:** zijn er producten of diensten op de markt die een concurrent vormen voor de producten of diensten die wij aanbieden? Zo zijn bijv. sites als Wix een goedkoop alternatief voor een eigen website, wat een probleem kan zijn voor de markt van webdesigners.
5. **Interne concurrentie:** hoe is de concurrentie in de markt zelf? Werken de bedrijven veel samen (wijzen ze bijv. klanten door bij drukte, zitten ze samen in organisaties als Feweb?), of is er hevige concurrentie? Werkt die concurrentie vooral op kwaliteit, customer intimacy of op prijs?

Wanneer je over al deze vijf elementen hebt nagedacht, kies er een (of twee) waarvan je denkt dat jullie er als bedrijf erg goed voor staan, en een (of twee) waarover je je als bedrijf zorgen maakt.

*De elementen waarbij je het gevoel hebt dat jullie er goed voor staan zijn jullie sterke punten. Idealiter consolideer je deze en versterk je ze. Probeer na te gaan welke hard skills (bijv. kennis van nieuwe PHP frameworks, kennis van socialmediamarketing) of soft skills (bijv. medewerkers die commercieel kunnen denken) jullie zouden helpen hier nog sterker in te staan.*

*Ga tevens na hoe de markt in het algemeen, en jouw bedrijf specifiek, zich kan wapenen tegen de trends binnen de een of twee elementen waar je je het meest zorgen over maakt. Probeer vooral na te gaan welke hard skills of softskills hiervoor wenselijk zouden zijn.*

*Noteer de zaken die hier in je opkomen, want dit zijn de gewenste skills waar het bedrijf behoefte aan heeft, en die medewerkers idealiter ontwikkelen. De skills die hier uit komen kan je meenemen naar je team skill board.*