Doel: Inzicht krijgen in de huidige feiten over schaalbaarheid via een metaforische benadering.

Missie: Wat is de missie van jullie bedrijf?

**De Terminal: Commercie**

1. Wie is commercieel eindverantwoordelijk?
2. Welke definitie gebruiken jullie voor marketing?
   1. Waar begint en eindigt het?
   2. Beschrijf succes.
   3. Wie zitten er in het team?
3. Welke definitie gebruiken jullie voor sales?
   1. Waar begint en eindigt het?
   2. Beschrijf succes.
   3. Wie zitten er in het team?
4. Hoe organiseren jullie momenteel het commerciële proces en waar ligt het overdrachtsmoment van marketing naar sales?
5. Welke softwaretoepassing gebruiken jullie om het commerciële proces datagedreven te organiseren?
6. Hoe is jullie salespijplijn momenteel georganiseerd? Kunnen jullie dit eenvoudig aan anderen laten zien?
7. Wie controleert de offertes op inhoud? En wat wordt er gecontroleerd?
8. Wat zijn volgens jullie de verbeterpunten voor het commerciële proces?
9. Welke KPI’s gebruiken jullie voor commercieel succes? Denk aan aantal verstuurde offertes, gewonnen nieuwe projecten, nieuwe leads, enzovoort.

**Het Schip: De Operatie**

1. Wie is operationeel eindverantwoordelijk?
2. Wat is jullie *core business*? Hoe verdienen jullie geld?
3. Hoe organiseren jullie momenteel het operationele proces?
   1. Uit welke stappen bestaat het?
   2. Hebben jullie een flowchart?
   3. Hoe is het overdrachtsmoment georganiseerd tussen commercie en operatie?
   4. Hoe bewaak je de kwaliteit? Wie is daarvoor verantwoordelijk?
   5. Wie zitten er in dit team?
4. Welke softwaretoepassing gebruiken jullie om het operationele proces datagedreven te organiseren?
   1. Zijn er templates beschikbaar? Worden deze door iedereen gebruikt?
5. Wie is verantwoordelijk voor evaluaties?
6. Wie is verantwoordelijk voor optimalisaties?
7. Beschrijf een succesvolle operatie in de ideale wereld.
   1. Hoe ziet jullie kleinste dienstverlening eruit en wie zijn daarbij betrokken?
   2. Hoe ziet een uitgebreidere en complexere dienstverlening eruit?
   3. Wat verschilt er ten opzichte van de voorgaande vraag?
8. Als je de antwoorden op de voorgaande vraag vergelijkt met de huidige situatie, wat zijn dan de verbeterpunten volgens jullie?
9. Welke KPI’s gebruiken jullie voor operationeel succes? Denk aan aantal afgeronde projecten, klantbeleving, werknemersgeluk, brutomarge per project, enzovoort.

**Vertragers en Versnellers: De Kracht van Wind en Water**

1. Wie is eindverantwoordelijk voor HR?
   1. Hebben jullie de juiste mensen op de juiste plek?
   2. Is het makkelijk om nieuw personeel aan te trekken?
   3. Wie zitten er in het team?
2. Wie is eindverantwoordelijk voor Finance?
   1. Zijn brutomarges per project inzichtelijk?
   2. Worden er nacalculaties uitgevoerd ten opzichte van de uitgebrachte offertes? Zo ja, wie zijn daarbij betrokken?
   3. Welke boekhoudsoftware gebruiken jullie?
   4. Hebben jullie een overzichtelijk dashboard dat de actuele financiële status monitort?
   5. Is er een duidelijke liquiditeitsprognose tot het einde van het jaar?
   6. Is er een budget voor dit en volgend jaar opgesteld?
   7. Wie zitten er in het team?
3. Wie is eindverantwoordelijk voor technologie?
   1. Hoe ziet jullie applicatielandschap eruit?
   2. Wat zijn de risico’s op het gebied van cyberbeveiliging?
   3. Wie zitten er in het team?
4. Wie is eindverantwoordelijk voor juridische zaken?

**De Stuurhut: Strategie en Besluitvorming**

1. Wat is jullie groeistrategie tot het einde van het jaar?
   1. En waar staan jullie over 3 en 5 jaar? Omschrijf in cijfers en verhalende vorm.
2. Hoe organiseren jullie momenteel de overlegstructuren?
   1. Welke afdelingen zijn er en in welke ritmes werken zij?
3. Hebben jullie MT-meetings?
   1. Wat is de output hiervan?
   2. Hoelang duren deze?
   3. Welk format hanteren jullie?
   4. Zijn jullie hier tevreden over?
   5. Wie zitten er in het team?