

# STAKEHOLDER ANALYSE

Beoordeling van Steam en  
mogelijke wijzigingen

1 Feb 2023  
Door:  
Tom van der Kruijk

## Inhoudsopgave

---

<b>Inleiding</b>	<b>3</b>
<b>Analyse</b>	<b>4</b>
Visie	4
Missie	4
Strategie	4
Key drivers	4
<b>Identificatie:</b>	<b>5</b>
Identificatie stakeholders	5
Stakeholder wheel	5
<b>Classificatie</b>	<b>6</b>
Classificatie stakeholders	6
Ui - Diagram	7
<b>Stakeholder analyse</b>	<b>8</b>
Stakeholder analyse	8
Mendelows's Matrix	9
<b>Conclusie</b>	<b>10</b>

## **Inleiding**

In deze stakeholder analyse van Steam stellen we de missie, visie en strategie vast van de organisatie. We zullen ook onderzoeken waarom Steam bestaat en welke mensen en partijen belang hebben bij de organisatie. Deze stakeholders zullen worden geïdentificeerd, geclassificeerd en geanalyseerd door middel van het gebruik van de Stakeholder wheel, Ui-Diagram en Mendelows's Matrix. Dit zal ons inzicht geven in de belangen en invloed van de verschillende stakeholders op Steam.

## **Analyse:**

---

De missie, visie en de strategie maken duidelijk welke richting een bedrijf naartoe wil groeien. De key business drivers zijn de belangrijkste factoren die bijdragen aan het succes van een bedrijf. Dit helpt ons bij het maken van beslissingen en het stellen van doelen.

### **Strategie**

Missie:

Wij vinden het belangrijk dat gamers een optimale game ervaring hebben

Visie:

Gamers alle informatie te geven om de gameervaring te optimaliseren

Strategie:

Door een overzichtelijke display te bieden

### **Key business drivers:**

Overzichtelijk

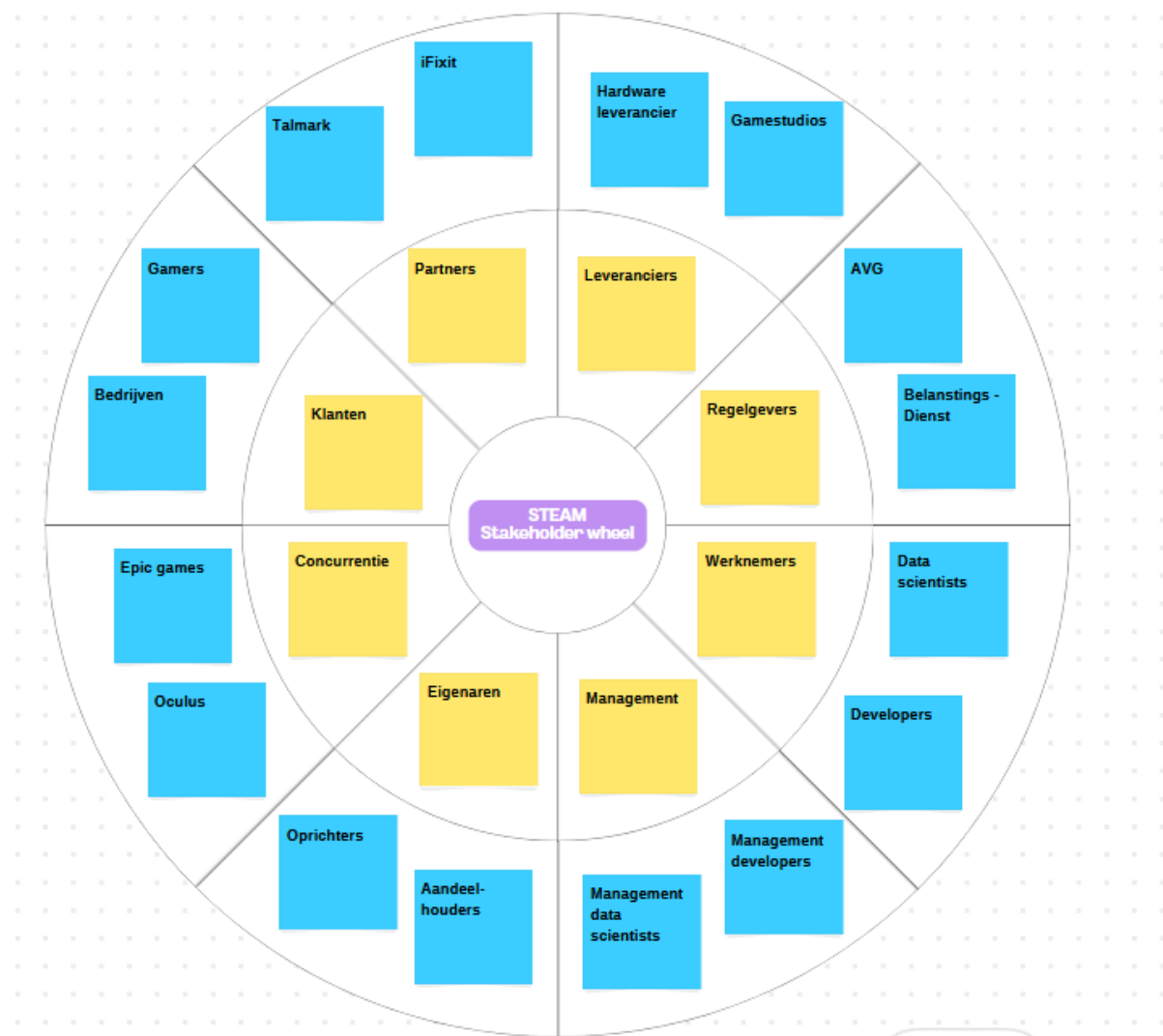
Gebruiksvriendelijkheid

Simpel

## Identificatie

De identificatie van de stakeholders is belangrijk omdat het helpt om de mensen en partijen te identificeren die belang hebben bij Steam. Door deze groepen te identificeren, kan een organisatie beter begrijpen welke belangen zij hebben en hoe deze belangen de organisatie beïnvloeden.

De stakeholders zijn geïdentificeerd binnen 8 categorieën: Leveranciers, Aandeelhouders, Klanten, Overheid, Personeel en Directie/eigenaren. De categorisatie wordt gedaan om overzichtelijkheid te creëren. In Figuur 1 is een overzicht te zien van alle Stakeholder categorieën en de stakeholders die eronder vallen.



Figuur 1: Stakeholder wheel

## Classificatie

Bij de stakeholder classificatie worden de stakeholders van een organisatie of bedrijf worden ingedeeld in verschillende categorieën.

### Stakeholder classificatie:

<b>Intern:</b> Eigenaren Personeel Overheid aandeelhouders Investeerders	<b>Primair:</b> Eigenaren Personeel Overheid Aandeelhouders Investeerders Klanten
<b>Extern:</b> Klanten Gebruiker Leveranciers	<b>Secundair:</b> Gebruikers Leveranciers

Tabel 1: Classificatie Stakeholders

De classificatie die hier wordt gebruikt (Zie Tabel 1, Figuur 2), deelt stakeholders in in interne en externe stakeholders, en in primaire en secundaire stakeholders. De interne stakeholders zijn de groepen mensen en partijen die direct betrokken zijn bij de organisatie, zoals eigenaren, personeel, overheid en aandeelhouders. De externe stakeholders zijn groepen die minder direct betrokken zijn bij de organisatie, zoals klanten, gebruikers en leveranciers.

Primaire stakeholders zijn die groepen die een direct effect hebben op de organisatie, zoals eigenaren, personeel, overheid, aandeelhouders, investeerders en klanten. Secundaire stakeholders zijn groepen die een indirect effect hebben op de organisatie, zoals gebruikers en leveranciers.

Om de interactie tussen een organisatie en haar stakeholders te visualiseren hebben we een Ui diagram gemaakt (Zie Tabel 1, Figuur 2). In dit diagram zijn er vier lagen van interactie, elk met een specifieke groep van stakeholders.

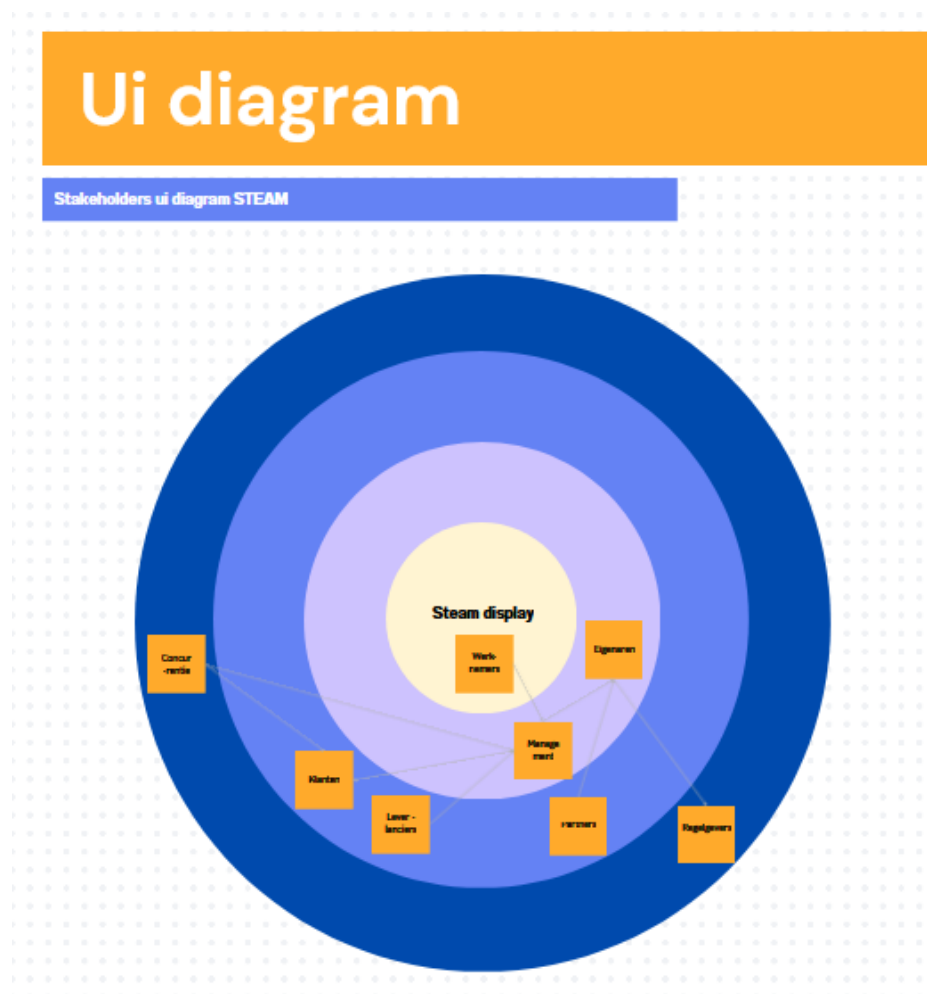
De binnenste laag bestaat uit de interne stakeholders van de organisatie, zoals de werknemers. Dit is de groep van mensen die het meest direct betrokken is bij de organisatie en die het meeste contact heeft met de interne processen en activiteiten.

De tweede laag bestaat uit de management, eigenaren en aandeelhouders. Dit zijn interne stakeholders die verantwoordelijk zijn voor het beleid en de besluitvorming van de organisatie.

De derde laag bestaat uit klanten, leveranciers en partners. Dit zijn externe stakeholders die direct betrokken zijn bij de organisatie, maar niet direct werkzaam zijn binnen de organisatie zelf.

De vierde laag bestaat uit regelgevers en concurrenten. Dit zijn externe stakeholders die een indirect effect hebben op de organisatie, maar niet direct betrokken zijn bij de dagelijkse activiteiten van de organisatie.

Door middel van dit UI-diagram kan Steam zien hoe de stakeholders zijn geclassificeerd en welke groepen stakeholders betrokken zijn op welke niveau. Dit kan helpen om de interactie met de stakeholders beter te begrijpen en gericht te communiceren en samen te werken.



Figuur 2: Het Ui-Diagram

## Stakeholder analyse

De Mendelow's matrix is een hulpmiddel om de relaties tussen verschillende groepen binnen een organisatie in kaart te brengen. Het helpt bij het identificeren van de groepen die de grootste invloed hebben op de organisatie en de groepen waarop de organisatie het meest afhankelijk is.

INVLOED/MACHT LAAG	INVLOED/MACHT HOOG
<b>Leveranciers</b> Hardware leveranciers Gamestudios <b>Werknemers</b> Data scientists Developers <b>Management</b> Management data scientist Management developers <b>Concurrentie</b> Epic games Oculus <b>Klanten</b> Gamers	<b>Regelgevers</b> AVG Belastingdienst <b>Partners</b> Talmark iFixit <b>Eigenaren</b> Directie Aandeelhouders <b>Klanten</b> Bedrijven

BELANG LAAG	BELANG HOOG
<b>Regelgevers</b> AVG Belastingdienst <b>Concurrentie</b> Epic games Oculus	<b>Werknemers</b> Data scientists Developers <b>Management</b> Management data scientist Management developers <b>Eigenaren</b> Directie Aandeelhouders <b>Partners</b> Talmark iFixit <b>Klanten</b> Gamers Bedrijven <b>Leveranciers</b> Hardware leveranciers Gamestudios

Tabel 2



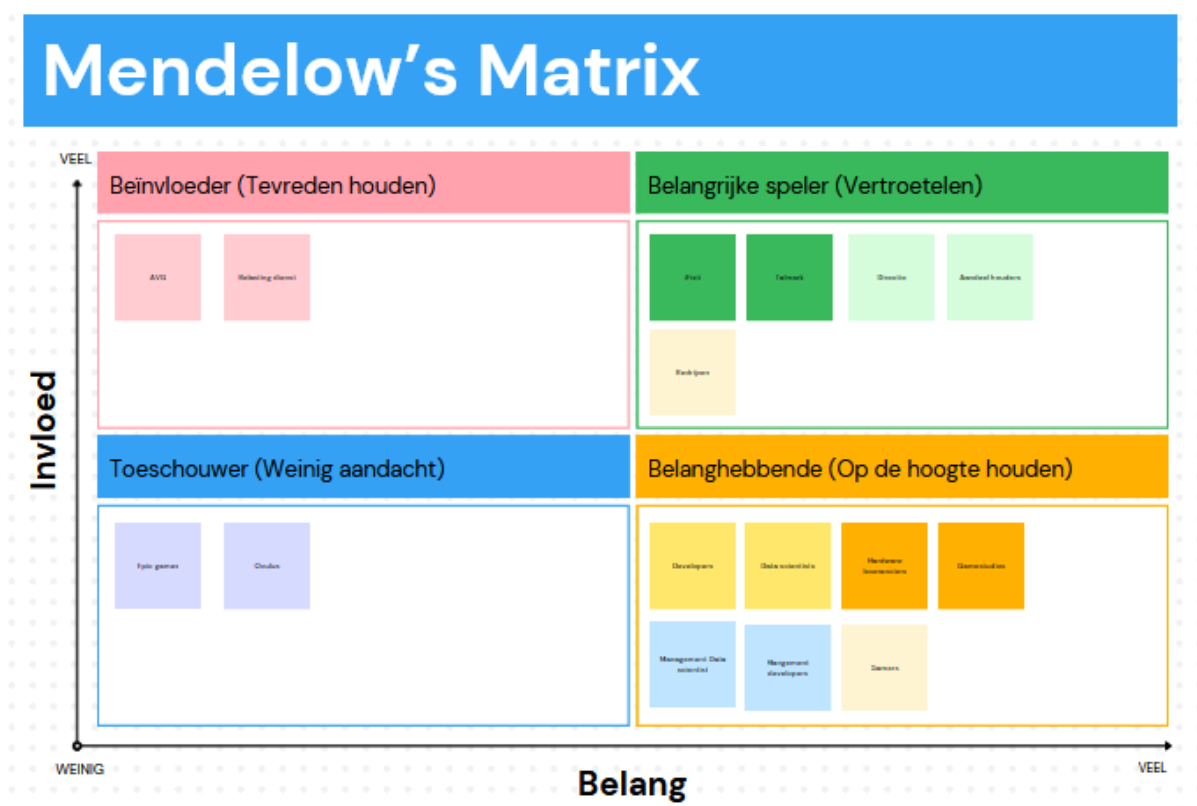
Wij hebben in de Mendelow's Matrix de leveranciers, werknemers, management, concurrentie, klanten, regelgevers, partners, eigenaren en klanten ingedeeld in vier categorieën (Zie Tabel 2, Figuur 3).

De eerste categorie is "invloed/macht hoog, belang hoog". Dit zijn de stakeholders die zowel een hoog belang hebben voor Steam als een hoge invloed hebben op de organisatie. Bijvoorbeeld Leveranciers, hardware leveranciers, Gamestudios.

De tweede categorie is "invloed/macht hoog, belang laag" Dit zijn stakeholders die een hoge invloed hebben op de organisatie, maar waarvan het belang voor Steam minder hoog is. Bijvoorbeeld Werknemers, data scientists, developers, management, management data scientist, management developers.

De derde categorie is "invloed/macht laag, belang hoog". Dit zijn stakeholders die een hoog belang hebben voor de organisatie, maar waarvan de invloed op Steam minder hoog is. Bijvoorbeeld concurrentie, Epic games, Oculus, klanten, gamers, regelgevers, AVG, Belastingdienst, partners, Talmark, iFixit.

De vierde categorie is "invloed/macht laag, belang laag". Dit zijn stakeholders die zowel een laag belang en laag invloed hebben op Steam. Bijvoorbeeld Eigenaren, Directie, Aandeelhouders, Klanten, Bedrijven.



Figuur 3: Mendelow's Matrix

## **Conclusie:**

---

De stakeholder analyse van Steam heeft ons inzicht gegeven in de missie, visie en strategie van de organisatie en heeft ons geholpen om te begrijpen waarom Steam bestaat en welke mensen en partijen er belang bij hebben. Door middel van het gebruik van de Stakeholder wheel, Ui-Diagram en Mendelows's Matrix zijn de stakeholders geïdentificeerd, geclassificeerd en geanalyseerd. Dit heeft ons inzicht gegeven in de belangen en invloed van de verschillende stakeholders op Steam.