



**Titel:**  
Stakeholder Analyse

**Urheber\*innen:**  
Datentreiber GmbH

**Ursprungsort:**  
<https://www.datentreiber.de/methode/stakeholder-analyse-canvas/#einfuehrung>

**Quelle:**  
mit Text: (pdf):  
[https://www.datentreiber.de/wp-content/uploads/2021/04/Datentreiber\\_Stakeholder-Analyse\\_Druck\\_20191007.pdf](https://www.datentreiber.de/wp-content/uploads/2021/04/Datentreiber_Stakeholder-Analyse_Druck_20191007.pdf)  
ohne Text (png):  
[https://www.datentreiber.de/wp-content/uploads/2021/07/Datentreiber\\_Stakeholder-Analyse\\_Web\\_20200131.png](https://www.datentreiber.de/wp-content/uploads/2021/07/Datentreiber_Stakeholder-Analyse_Web_20200131.png)

**Lizenz:** 

### Kurzbeschreibung

#### (Zusammenfassung der Beschreibung des Tools von der Ursprungsseite)

Das Stakeholder-Analyse Canvas ist ein visuelles Analysetool. Es hilft Ihnen, die Frage zu beantworten, wer der Nutzer, der Käufer oder der Entscheider hinsichtlich eines Wertangebots (Produkts, Dienstleistung oder Projekts) ist. Es versetzt Sie damit in die Lage, Ihr Wertangebot je nach Zielperson entsprechend zu gestalten. Dafür unterscheidet die Vorlage folgende Rollen:

#### Einsatzbereiche

- Strategieentwicklung
- Innovationsförderung
- Zielgruppenanalyse

#### Vorbereitung des Einsatzes

- Entweder ausdrucken (Vorlage im Format DIN A4) oder auf ein Flipchart oder Whiteboard übertragen (auf Hardware oder digital)

## Saboteure (Saboteurs)

Saboteure vertreten eine Anhaltung gegenüber einem Projekt, einem Produkt oder einer Dienstleistung - aus objektiven oder subjektiven Gründen. Beispielsweise können die betreffenden Personen in der Vergangenheit negative Erfahrungen gemacht haben oder etwas Negatives darüber gelesen haben. Vorwiegend sehen Sie ihre persönliche Zukunft auch dadurch bedroht oder befürchten wirtschaftliche Nachteile. Um einem Saboteur zu begegnen, muss man zunächst die Gründe für seine ablehnende Haltung verstehen und mit Argumenten und Lösungsangeboten entkräften.

## Befürworter (Influencers)

Befürworter sind Fürsprecher für ein Projekt, ein Produkt oder eine Dienstleistung. Sie stehen dem Anliegen positiv gegenüber - aus subjektiven oder objektiven Gründen. Befürworter können hilfreich sein, wenn man ihnen Gehör verschafft und ihnen Wertschätzung zeigt.

Einflussnehmer geben formelle Empfehlungen für oder gegen ein Projekt, ein Produkt oder eine Dienstleistung ab. Potentielle Einflussnehmer sind spezialisierte Fachabteilungen wie die EDV oder die Business Intelligence-Einheit sowie externe Berater oder Dienstleister, welche Projekte, Produkte oder Dienstleistungen bewerten. Einflussnehmer überzeugt man mit fachlichen Argumenten und verlässlichen Informationen.

