

Die Stakeholderanalyse

Die Stakeholderanalyse ist ein geeignetes Werkzeug, um im Vorfeld zu erkennen, wer aus dem Projektumfeld eine Idee unterstützt und wer Widerstände gegen die Projektidee entwickeln wird. Daraus können Sie Maßnahmen ableiten, die geeignet sind, sowohl das vorhandene Unterstützungspotenzial zu nutzen, als auch Widerstände zu relativieren.

Stakeholder sind Personen, Organisationen und Institutionen, deren Interessen durch die Umsetzung der Projektidee berührt werden. Sie verbinden mit dem Projekt Erwartungen und Befürchtungen, organisieren Widerstand oder Unterstützung und möchten auf die Konzeption und den Verlauf Einfluss nehmen können.

Das Verfahren der Stakeholderanalyse ist einfach, sollte mit einem Team durchgeführt werden und braucht ca. 60 – 90 Minuten Bearbeitungszeit.

Schritt 1 Entwickeln Sie Leitfragen: Über einige Leitfragen lassen sich die im Kontext der Projektidee relevanten Stakeholder identifizieren:

- Wem nutzt meine Idee; wer ist der Endbegünstigte?
- Wer könnte Interesse an der Projektidee haben?
- Wem wäre es lieb, wenn meine Idee nicht zum Tragen käme?
- Wer könnte meine Idee ideell und / oder materiell fördern?
- Wer beeinflusst die Entscheidung, wenn die Idee zum Antrag gereift ist?
- Wer könnte den Projektantrag unterstützen, wer ihn torpedieren?

Schritt 2 Ordnen Sie die Stakeholder in Cluster: Wenn Sie im Team zu den Leitfragen ein Brainstorming gemacht und die Ergebnisse aufgeschrieben haben, finden sich unter den Stakeholdern Personen, Gruppen, MitbewerberInnen, Konkurrenten, Gremien, Institutionen, Interessensgruppen und Organisationen. Um einen Überblick über die verschiedenen Gruppen zu bekommen, clustern Sie Ihre Ergebnisse.

Schritt 3 Analysieren Sie die Stakeholder: Erörtern Sie im nächsten Schritt die Erwartungen, Befürchtungen, Einstellungen der Stakeholder zu Ihrer Projektidee. Teilweise wird es sich um Mutmaßungen handeln, teilweise finden sich begründete Anhaltspunkte für Ihre Einschätzung.

Schritt 4 Bringen Sie Ordnung in die Analyse: Ordnen Sie die Ergebnisse. Dabei hilft Ihnen eine einfache Tabelle. Tragen Sie in die Spalten die identifizierten Stakeholder ein und bewerten Sie anhand einer Skala die Erwartungen, Befürchtungen, die Einstellung zur Projektidee und die Relevanz der Stakeholder ein.

Schritt 5 Nutzen Sie die Analyse: Entwickeln Sie aus den jeweiligen Einschätzungen Maßnahmen oder ggf. Strategien, die Ihnen helfen, identifizierte BedenkenträgerInnen für Ihre Projektidee zu gewinnen. Vernachlässigen Sie nicht Ihre Verbündeten und klären Sie, wie Sie diese an den Träger und an die Projektidee binden können. Die Kraftfeldanalyse unterstützt Sie dabei.

Quelle: aus „Handbuch Projektmanagement für ESF-Projektträger“ Seite 53ff.