

Stakeholder-Analyse

Anwendungsmöglichkeit:

Unterstützer:innen für Ihre Projekte identifizieren

Ziele und Nutzen für Ihr KiFaZ:

Im KiFaZ werden verschiedene Vorhaben, Prozesse und Projekte umgesetzt, zum Beispiel die Einführung neuer pädagogischer Ansätze, die Entwicklung zusätzlicher Angebote für Familien oder Kooperationsprojekte im Sozialraum. Es werden diejenigen Personen, die Interesse am Verlauf oder Ergebnis eines Prozesses oder Projekts haben, als „Stakeholder“ bezeichnet – beispielsweise Mitarbeitende, Trägervertretungen, Akteur:innen aus dem Sozialraum. Mit dieser Methode können Sie prüfen, welche internen und externen Stakeholder für geplante Vorhaben und konkrete Projekte, welche Rolle spielen.

Material:

Moderationskarten, Stifte, sofern bereits vorhanden: Netzwerkkarte

Dauer:

ca. 60 Minuten

1. Schritt: Benennen Sie das Vorhaben, das Projekt oder einen Teilschritt des Projekts, für das oder den Sie die Stakeholder analysieren möchten. Beispiel: „Erweiterung der Angebote für Familien im KiFaZ“.

2. Schritt: Identifizieren Sie die wichtigsten internen und externen Stakeholder und notieren Sie diese auf Moderationskarten. Bei der Sammlung helfen bereits erstellte Netzwerkkarten, alternativ führen Sie vorab die Methode zur Netzwerkkarte durch. Nehmen Sie ggf. auch Akteur:innen auf, die für das geplante Projekt interessant sein könnten, mit denen bisher aber noch keine Form der Zusammenarbeit besteht.

3. Schritt: Ordnen Sie die Stakeholder mithilfe der beschrifteten Karten, zum Beispiel nach den Kriterien „Einflussnahme“ und „Veränderungsdruck“ wie im abgebildeten Koordinatensystem.

Welcher Stakeholder hat starke Einflussmöglichkeiten, welcher nur sehr schwache? Wer spürt einen großen Veränderungsdruck und ist dadurch vielleicht besonders interessiert an der gemeinsamen Arbeit? Fehlen des Wissen ersetzen Sie hierbei mit Ihren Annahmen.

4. Schritt: Mit welchem Stakeholder möchten Sie in eine Kooperation treten und welche Ziele verbinden Sie damit? Fragen Sie sich auch, wer Ihnen bei der Erreichung Ihrer Ziele besonders hilfreich sein könnte und wo die Chancen auf eine Vernetzung hoch sind. Wählen Sie diese Stakeholder aus und konzentrieren Sie Ihre weitere Vernetzungsarbeit darauf.

Welches Interesse könnten die ausgewählten Stakeholder an einer Vernetzung haben? Bei einer Vernetzungsanfrage können Sie darlegen, welchen Mehrwert eine gemeinsame Kooperation für den Stakeholder herstellen könnte, um so das Interesse für Ihr Anliegen zu verstärken.

Weitere mögliche Schritte:

→ „Alte Zöpfe abschneiden“: Wenn Sie Karten unten links im Koordinatensystem anbringen und die Zusammenarbeit mit diesem Stakeholder herausfordernd ist, prüfen Sie, ob es sich lohnt, weitere Anstrengungen in eine Kooperation zu investieren.

→ Führen Sie die Stakeholder-Analyse – je nach Laufzeit Ihres (Teil-)Projektes – ein oder mehrere Male durch. Haben sich Interessen oder Einflussmöglichkeiten Ihrer Stakeholder verändert? Sind neue Kooperationen sinnvoll?

