

Kurzbeschreibung:

Vor dem Hintergrund begrenzter Ressourcen ist es für das Management eines Unternehmens von Bedeutung, auf welchen Personenkreis und welche Erwartungen das Unternehmen seine Aufmerksamkeit richten sollte.

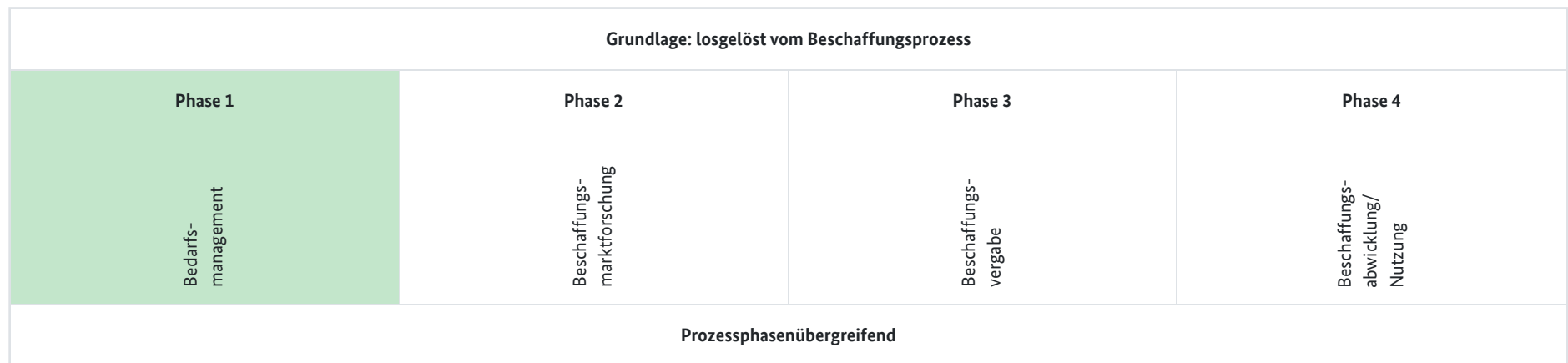
Die Stakeholderanalyse zielt darauf ab, Interessengruppen zu identifizieren und in Entscheidungen einzubinden, damit die Unternehmensziele definiert und leichter erreicht werden können. Es wird die Bedeutung der jeweiligen Interessengruppe für das Unternehmen untersucht, woraus Anregungen für den Umgang mit Forderungen und Bedürfnissen bezogen werden können. Dieses Instrument ermöglicht, zu Beginn des Strategiefindungsprozesses konsequent eine Außenperspektive einzunehmen und dadurch Betriebsblindheit durch eine umfassende Sicht auf das Unternehmen vorzubeugen.

Oftmals wird die Stakeholderanalyse bei sensiblen Projekten (z. B. Integrations- oder Veränderungsprojekten) eingesetzt, um die beteiligten bzw. betroffenen Gruppen zu erkennen und angemessen einzubeziehen.

Insgesamt sollen folgende Leitfragen beantwortet werden:

- Welches sind die wichtigsten Spieler für den Erfolg unseres Unternehmens?
- Wie stark schätzen wir die Einflussnahme des Stakeholders auf unser Unternehmen?
- Wo liegen Risikopotenziale?
- Welche Chancen ergeben sich für uns?

Anwendung im Beschaffungsprozess:



Weiterführende Informationen und Hilfsmittel:

Weiterführende Literatur: "Die besten Strategietools in der Praxis"



Video "Stakeholder-Analyse" (Quelle: Youtube)



Beeinflusste Ansatzpunkte der innovativen Beschaffung:

- Beschaffungsstelle (Ressourcen und Kultur)
- Integration / Kommunikation intern (Bedarfsträger, mit anderen Abteilungen)
- Integration extern (andere Beschaffungsstellen oder Institutionen)

Unterstützte innovationsfördernde Prinzipien / Strategien:

- Anwendung von betriebswirt. Tools zur Problemlösung bzw. Entscheidungsfindung sowie Kreativitätstechniken
- Beauftragung bzw. Rückendeckung durch die politische Ebene

Verbindung zu anderen Werkzeugen:

Betroffene Akteure der innovativen Beschaffung:

- Operative Politikebene (Bürgermeister, Amtsleiter, Management öffentlicher Einrichtungen & Unternehmen etc.)
- Manager Beschaffungsstelle

Priorisierung und Komplexität:

	1 (sehr niedrig)	2 (niedrig)	3 (mittel)	4 (hoch)	5 (sehr hoch)
Priorisierung Einfluss auf die IÖB	⬇				
Gesamtkomplexität Schwierigkeit der Anwendung			⬇		
- Wissensintensität			⬇		
- Zeitintensität			⬇		
- Kostenintensität		⬇			
Einschätzung	5 (Ergänzung)				
Eignung	Für jede Beschaffungsstelle geeignet				

Eignung für Beschaffungsobjekt:

Am Markt vorhanden?	Ja	n.A.
	Nein	n.A.
Art des Beschaffungsobjekts?	Bauleistung	n.A.
	Dienstleistung	n.A.
	Lieferleistung	n.A.
Beschaffungsziel?	Technologieführerschaft/ Höchster Innovationsgrad	n.A.
	Am besten angepasste Lösung	n.A.
	Wirtschaftlichste Lösung	n.A.
	Günstigste Standardlösung	n.A.