Stakeholder-Map

Erkenne Einfluss, Entscheidung und offene Beziehungen.

Kaufrollen sind keine Jobtitel. Notiere, wer entscheidet, Budget hält, prüft und nutzt. Markiere jede unbestätigte Zuordnung als Annahme.

AUSGEFÜLLTES BEISPIEL - FIKTIV

Account: Lindenwerk. Mara, HR-Leitung: fachliche Fürsprecherin, Champion noch zu prüfen. Leon, CFO: Budgetfreigabe laut Mara, direkter Zugang fehlt. Ivo, IT: Integrationsprüfung bestätigt. Aktion: Mara lädt Leon zum Nutzen-Review am 06.10. ein.

Account / Initiative	Stand / erstellt von

1 Menschen und Einfluss

Name / Funktion	Kaufrolle + Interesse	Einfluss / Haltung / Zugang	Beleg oder Annahme

Fehlende Rollen: Budget, Entscheidung, Nutzer, Technik, Einkauf / Legal

Stakeholder-Map

Arbeitsblatt fortsetzen. Fakten, Annahmen und Zusagen klar trennen.

2 Beziehungen sichtbar machen

Skizze oder Text: Wer beeinflusst wen? Durchgezogen = bestätigt; gestrichelt = Annahme.

3 Zugangslücken schließen

Offene Beziehung / Frage	Aktion / Einführung durch	Verantwortlich + Termin

Größte Lücke / nächstes gemeinsames Gespräch

Review am / mit

ABSCHLUSS-CHECK

- [ ] Champion und Budgetverantwortliche sind getrennt geprüft.
- [ ] Nutzer und technische Beteiligte sind erfasst.
- [ ] Einfluss und Beziehung sind beschrieben.
- [ ] Annahmen sind sichtbar markiert.
- [ ] Für die größte Zugangslücke gibt es eine konkrete Aktion.