



Praxisleitfaden: Macht/Interessen-Matrix zur Beeinflussung der Strategie

Verwendung der Matrix: Listen Sie die Stakeholder auf und positionieren Sie sie in der folgenden Matrix entsprechend ihrer **Macht die Strategie zu beeinflussen und ihrem Interesse daran**.

Die Macht/Interessen-Matrix hilft bei der Formulierung einer Strategie, die mit den Erwartungen der Stakeholder vereinbar ist.

- Die Akzeptanz der Strategie bei den wichtigsten **Interessengruppen (Kasten D)** ist von entscheidender Bedeutung. In der Praxis handelt es sich bei den wichtigsten Stakeholdern um Ehegatten, Partner und bestimmte Personen oder Organisationen, die besonders einflussreich sind (z.B. die abgebende Generation des Betriebs oder ein Hauptkapitalgeber).
- Die Interessensgruppen in Kasten C sind die Beziehungen, die am schwierigsten zu antizipieren sind. Es kann sein, dass sie plötzlich in Kasten D wechseln.
- Die Bedürfnisse der in Kasten B aufgeführten Interessengruppen sollten angemessen beachtet werden, da sie wichtige Verbündete sein können.

		Interesse an der Beeinflussung der Strategie	
		Gering	Stark
Macht zur Beeinflussung der Strategie	Gering	A Wenig Beachtung	B Auf dem Laufenden halten
	Stark	C Zufrieden stellen	D Wichtigste Akteure

Quelle: angepasst nach Stratégique 10^e, édition, Johnson et al. 2014