

Spielmacher

Die Beziehung zu diesen Bezugsgruppen sollte höchste Priorität genießen, da sie einerseits das Unternehmen stark beeinflussen können, andererseits dem Unternehmen aber auch selbst Möglichkeiten der Beeinflussung gegeben sind. Intensive Kommunikation auf hohem Niveau ist also geraten. Ein Beispiel für Spielmacher können die Mitglieder der Eigentümerfamilie in einem Familienunternehmen sein.

Welche Maßnahmen sind für „Spielmacher“ wichtig und geeignet?

Joker

Diese Bezugsgruppen haben gegenüber dem Unternehmen große Macht, sind jedoch kaum beeinflussbar. Ziel der Interaktion sollte es daher zumeist sein, die Gruppen enger ans Unternehmen zu binden, um ihre Beeinflussbarkeit zu erhöhen. Als Beispiel können Regierungen genannt werden, die gerade in autoritäreren Staaten sehr direkt Einfluss auf das Wirtschaftsgeschehen nehmen können. Langjährige Beziehungspflege und gute Kommunikation können die Position des Unternehmens im Land oft erheblich stärken.

Welche Maßnahmen sind für „Joker“ wichtig und geeignet?

Gesetze

Aufgrund ihres geringen Einflusses auf das Unternehmen genießen diese Bezugsgruppen nur geringe Priorität. Dennoch spielt die Interaktion mit ihnen eine Rolle, da sie durch das Unternehmen beeinflusst werden.

Welche Maßnahmen sind für „Gesetze“ wichtig und geeignet?

Randfiguren

Neben einem gewissen Maß an kontinuierlicher Beobachtung erfordern diese Bezugsgruppen keinerlei Handeln, da sie weder Einfluss auf das Unternehmen haben noch vom Unternehmen beeinflussbar sind. Bei Randfiguren wie auch bei Gesetzten ist jedoch auf eventuelle Machtverschiebungen im Zeitverlauf zu achten. Einzelne Bezugsgruppen können durch Veränderungen in der Umwelt an Einfluss gewinnen oder sich mit anderen zu Koalitionen zusammenschließen und damit ihren Einfluss auf das Unternehmen ausbauen.

Welche Maßnahmen sind für „Randfiguren“ wichtig und geeignet?