

- I hvor stor udstrækning kontrollerer interessenten nøgleresurser i virksomheden?
- Interessentens magt i forhold til virksomheden.

En interessentanalyse vil derfor gå ud på at afdække forholdet mellem samarbejdsmuligheder/bidrag og trusselsmuligheder/forventninger for de væsentligste interessenter.

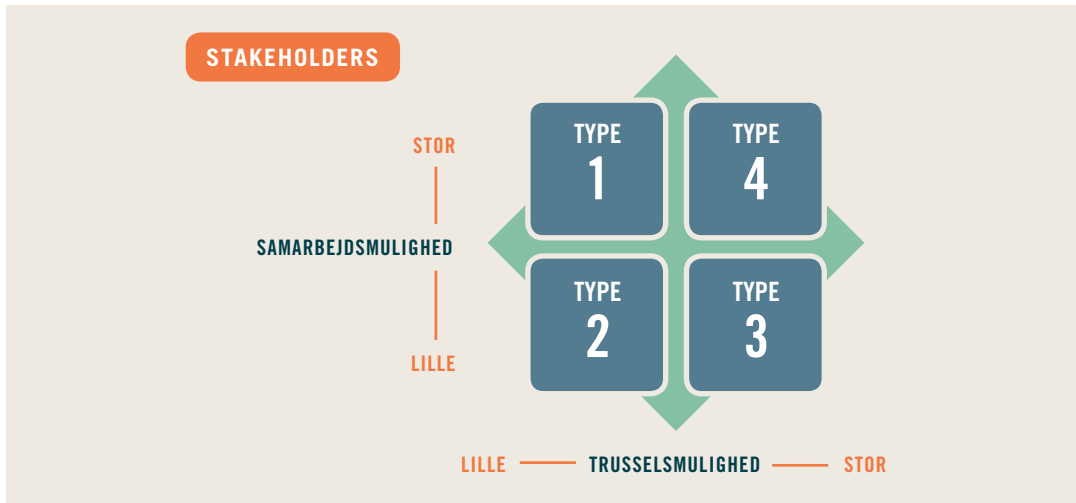
Stakeholderne kan således grupperes i fire forskellige typer:

Type 1. Lille trusselsmulighed, stor samarbejdsmulighed.

Type 2. Lille trusselsmulighed, lille samarbejdsmulighed.

Type 3. Stor trusselsmulighed, lille samarbejdsmulighed.

Type 4. Stor trusselsmulighed, stor samarbejdsmulighed.



Figur 5.3. Stakeholders – samarbejds- og trusselsmuligheder.

Type 1. Eksempelvis bestyrelse, ledelsen, medarbejdere, mellemhandlere, kunder og leverandører. De er karakteriseret ved at ville bidrage positivt til virksomheden, idet de normalt vil have et økonomisk udbytte af situationen.

Type 2. Eksempelvis forsikringsselskaber og mellemhandlerorganisationer. Et forsikringsselskab kan ikke gå ud over sine egne beføjelser i samarbejdet med en virksomhed – der er både en risiko og en fortjeneste at tage hensyn til, og en mellemhandlerorganisation varetager alle medlemmers interesser og ikke enkeltmedlemmers. De udgør derfor en lille trussel og en lille samarbejdsmulighed.