



**1** Leitfrage: **Wer?**

Welche Anspruchsgruppen gibt es im Umfeld unseres Unternehmens?

- Wer interessiert sich für unser Nachhaltigkeitsengagement?
- Mit wem haben wir regelmäßig geschäftlichen Kontakt?
- Von wem kommen Beschwerden, Anregungen, Lob?
- Mit wem haben wir Kontakte ohne Bezug zur direkten Geschäftstätigkeit?
- Wer schreibt oder redet über unser Unternehmen oder unsere Produkte?
- Gibt es Gruppen, zu denen wir gerne Kontakt aufnehmen würden oder Märkte, die wir bedienen möchten?
- Wer könnte unsere Aktivitäten beobachten?
- Wissen wir von Forderungen von Stakeholdern an Unternehmen aus unserer Branche oder unserer Region, die auch uns betreffen könnten?

**2** Leitfrage: **Was?**

Welche Auswirkungen hat unser Unternehmen auf die Stakeholder und welche Anforderungen haben diese an unser Unternehmen?

- Welche Auswirkungen haben unser Unternehmen, unsere Produkte, Aktivitäten oder der Betriebsablauf auf den einzelnen Stakeholder?
- Welche Auswirkungen hat das Verhalten des Stakeholders auf unser Unternehmen?
- Welche Anforderungen stellt der Stakeholder an unser Unternehmen, unser Handeln oder unsere Produkte?
- Welche Erwartungen bestehen auf beiden Seiten?
- Wie relevant sind die einzelnen Stakeholder (Einfluss auf unser Unternehmen, Beeinflussbarkeit der Stakeholder)?

**3** Leitfrage: **Was tun?**

Wie reagiert unser Unternehmen auf diese Herausforderung?

- Welche Aktionen sind geeignet, die jeweilige Stakeholderbeziehung zu verbessern oder im Sinne des Unternehmenserfolgs zu beeinflussen?
- Welche Informationen im Sinne von Kommunikationsmaßnahmen sind geeignet, die Stakeholderbeziehung zu verbessern oder im Sinne des Unternehmenserfolgs zu beeinflussen?
- Welche Kontakte gibt es bereits zwischen unserem Unternehmen beziehungsweise einzelnen Mitarbeitern unseres Unternehmens und Stakeholdern?
- Welcher Planungshorizont ist für die jeweilige Maßnahme sinnvoll: kurzfristig, mittelfristig, langfristig?