

Methoden, Werkzeuge und Repräsentationen müssen sich am Stakeholder-Profil orientieren – nicht umgekehrt.

Die drei Stakeholder-Profile

Profil	Fokus	Sprache	Abstraktion
Domänenexpert:innen	Operation, Nutzung, Arbeitsablauf	Domänensprache, situative Begriffe	Konkret (Aufgabe → nächster Schritt)
Ingenieur:innen	Technik, Umsetzung, Schnittstellen	Fachbegriffe, präzise, detailorientiert	Mittel bis tief (System → Komponente)
Führungskräfte	Value, Risiko, Strategie, Compliance	Business- Kennzahlen, Entscheidungs- Kriterien	Hoch (Zweck, Verantwortung, Konsequenz)

Fünf Heuristiken für sofortige Anwendung

1. Profil zuerst

Vor dem Workshop Stakeholder analysieren

- Wer sitzt am Tisch? (Domänenexpert:in, Ingenieur:in, Führungskraft?)
- Welchen Fokus hat das Profil? (Operation vs. Technik vs. Value)
- Auf welchem Abstraktionsniveau bewegen sie sich?

Check vor dem Workshop:

- ✓ Stakeholder-Profil(e) identifiziert
- ✓ Passende Artefakte vorbereitet (Karten vs. Funktionskette vs. Entscheidungsmatrix)
- ✓ Eigene Sprache an Profil angepasst

2. Sprache anpassen

Die Sprache des Gegenübers nutzen

Profil	Sprachmerkmale	Beispiel
Domänenexpert:innen	Domänenbegriffe, situativ	„Schichtbuch", "Einsatz", "Meldung"
Ingenieur:innen	Fachbegriffe, präzise	"Schnittstelle", "Komponente", "Signalfluss"
Führungskräfte	Business-Kennzahlen	"ROI", "Risiko", "Strategie", "Compliance"

Check während des Workshops:

- ✓ Verwende ihre Begriffe, nicht unsere
- ✓ Vermeide Fachjargon der nicht passt
- ✓ Spiegle ihre Sprache aktiv

3. Visualisierung wählen

Passend zum Abstraktionsniveau des Profils

Profil	Passende Visualisierung	Beispiel
Domänenexpert:innen	Karten, Abläufe, Zustände	Wenn-Dann-Szenarien, Sequenzkarten
Ingenieur:innen	Funktionsketten, Kompositionen	Strukturdiagramme, Schnittstellen,
Führungskräfte	Entscheidungsmatrizen, Wirkungsketten	Optionen-Tabellen, Trade-off-Analysen

Check:

- ✓ Visualisierung passt zum Profil
- ✓ Nicht zu technisch, nicht zu abstrakt
- ✓ Live skizzieren bei Unklarheit (Visualisierung on-the-fly)

4. Constraints einfordern

Unter welchen Bedingungen gilt das?

Gegen die Lösungsfalle (besonders bei Ingenieur:innen):

- "Welches Problem löst diese Lösung?"
- Unter welchen Bedingungen gilt das?

- Für wen ist das wichtig?

Bei Führungskräften: Hypothesen explizit machen

- Welche Annahmen liegen der Entscheidung zugrunde?
- Was wissen wir nicht?
- Was könnte sich ändern?

Check:

- ✓ Constraints explizit gemacht
- ✓ Bedarfe vor Lösungen verstanden
- ✓ Annahmen und Hypothesen festgehalten

5. Entscheidung dokumentieren

Nachvollziehbarkeit sichern

- Minimaler Entscheidungslog (für Führungskräfte):
- Optionen (A, B, ...)
- Kriterien (Kosten, Zeit, Risiko, ...)
- Annahmen (was wissen wir nicht?)
- Unsicherheiten (was könnte sich ändern?)
- Trade-offs (was gewinnen/verlieren wir?)

Check:

- ✓ Entscheidung dokumentiert
- ✓ Annahmen festgehalten
- ✓ Trade-offs explizit gemacht
- ✓ Nachvollziehbar in 6 Monaten