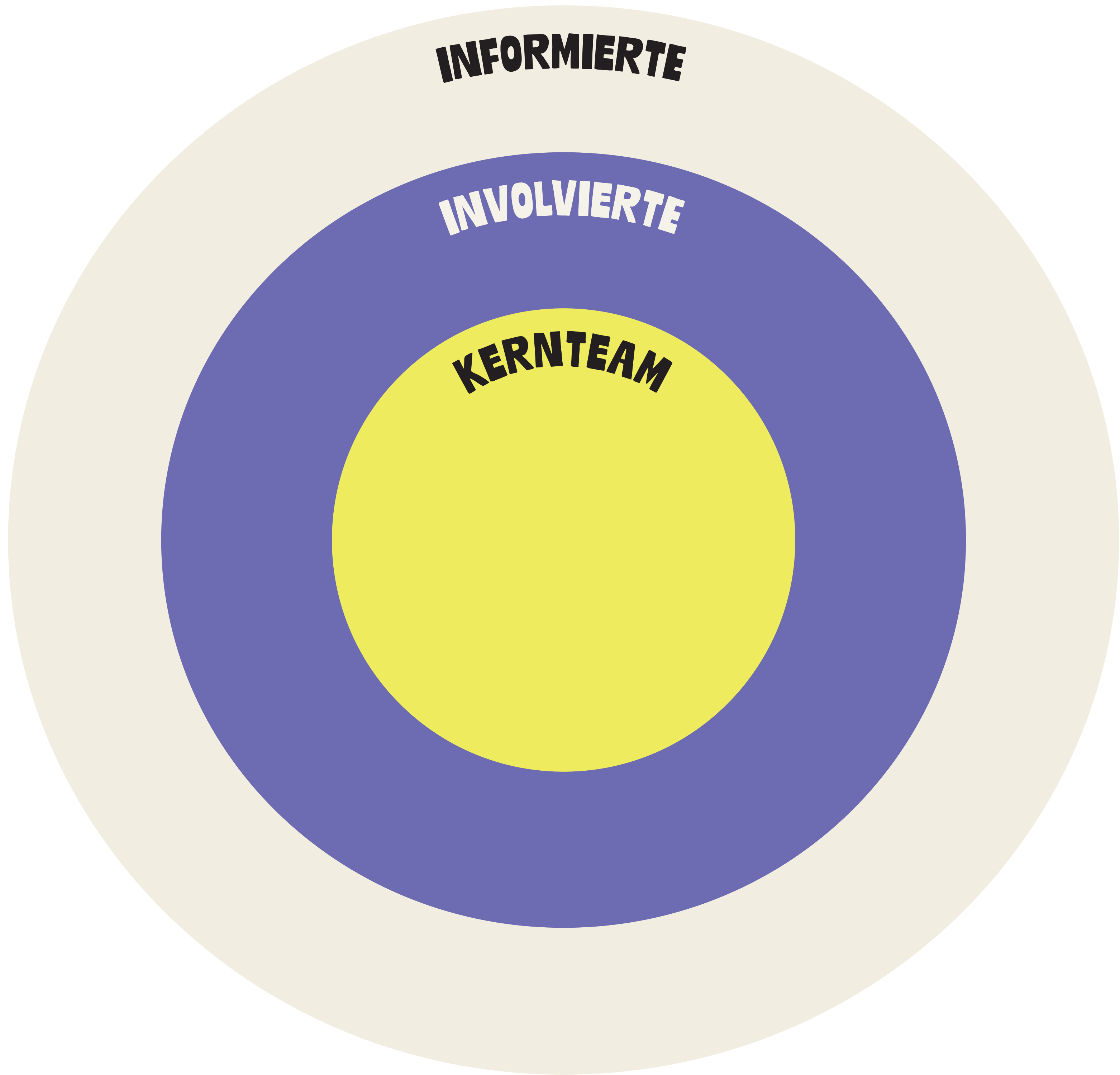


INFORMIERTE

INVOLVIERTE

KERNTEAM



überzeugen

als Partner*in gewinnen

erhöhte Bedeutung für den Erfolg

eher ablehnende Einstellung zum Vorhaben

eher zustimmende Einstellung zum Vorhaben

geringe Bedeutung für den Erfolg

vernachlässigen

als Multiplikator*in nutzen