

STAKEHOLDER ANALYSE

Roetz Bikes BV werkt samen met meerdere partijen om de Roetz fietsen te maken en te verkopen.

We onderscheiden de volgende stakeholders:

- Consumenten
- Eigenaren (bedrijven) van fietsvloten
- Stichting Roetz Fair Factory
- Fietsenwinkels door heel Nederland (fietsenbranche)
- Fietsenbranche (handel: voor inkoop onderdelen)
- Andere sociale ondernemers en maatschappelijke organisaties zoals Social Enterprise NL

Hieronder hebben we per stakeholder aangegeven wat de mate van invloed is en mate van belangrijkheid. Dit bepaalt onze communicatiewijzen en -frequentie.

Stakeholder	Relatie	Belang	Mate van belangrijkheid	Mate van invloed
Bedrijven (eigenaren van fietsvloten)	Kopen ons product (remanufacturing & Roetz fiets met onderhoud)	Onze opdrachtgever	hoog	midden
Consumenten	Kopen onze fietsen	Onze doelgroep (klanten)	hoog	laag
Stichting Roetz Fair Factory	Met de verkoop van onze fietsen genereren we werk voor de deelnemers van Roetz Fair Factory	Onze doelgroep (belanghebbende)	hoog	hoog
Aandeelhouders/Investeerders	Onze investeerders maken de opbouw en groei van Roetz-Bikes mogelijk	Onze financiers	Hoog	Hoog
Fietsenwinkels	Verkoop onze producten	Onze klanten	Hoog	midden
Fietsenbranche/handel	Inkoop van (fiets)onderdelen	Onze leveranciers	hoog	laag
Andere sociale ondernemers	Kennis, inspiratie en expertise delen	Maatschappelijk verandering, het versterken van sociaal ondernemen.	Laag	Laag

STAKEHOLDER ANALYSE

Hieronder de Stakeholder**dialog** in kaart gebracht. Dit laat zien de frequentie van dialoog en gespreksonderwerp.

Stakeholder	Wijze van dialoog	Frequentie van dialoog	Gespreksonderwerp
Bedrijven (eigenaren van fietsvloten)	Een op een gesprekken	Het gehele jaar door. Intensief bij reman projecten	1 – acquisitie / informatie geven over ons reman product; 2- afstemmen samenwerking
Consumenten	e-mail en telefoon	Maandelijks en Costumer Service	Informatie over de bestelde Roetz fiets en het verhaal er achter
Stichting Roetz Fair Factory	Een op een gesprekken, formele en strategische meeting	Dagelijks een op een gesprekken 2-wekelijks formele meeting, 1 per jaar strategische meeting	Samenwerking en resultaat
Aandeelhouders/Investeerders	Een op een gesprekken, formele meetings en rapportage	Maandelijks informeel, 2x per jaar formeel aandeelhoudersvergadering	Strategie, groei, impact.
Fietsenwinkels	Telefonisch en bedrijfsbezoek	Minimaal 1x per kwartaal formeel en tussendoor vaker	Samenwerking, verkoop en informatie over Roetz fietsen
Fietsenbranche/handel	e-mail en telefoon	Regelmatig (telefonisch) contact	Bestellen en beschikbaarheid onderdelen, zowel nieuwe onderdelen als frames die we kunnen hergebruiken
Andere sociale ondernemers	Overleg met contactpersoon en rapportage	Minimaal 1x per kwartaal/half jaar formeel en tussendoor vaker informeel overleg.	Bedrijfsvoering en maatschappelijk impact.