**Risikoanalyse CeBIT 2003**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Welche Risiken bedrohen das Projekt** | **Wie wahrscheinlich sind sie?** | **Wie stark wirken sie sich aus?** | **Was kann man tun?** |
| Widerstand im Vertrieb gegen messbare Messeziele | mittel | stark | rechtzeitige Einbindung Schulung |
| Viele offene Fragen, da neue Messe mit neuem Konzept | hoch | stark | ausreichend Puffer planen  deutliches Engagement Auftraggeber erbitten |
| Ständig neue Wünsche an die Messe | mittel | mittel | Klare, rechtzeitige Entscheidung Geschäftsführung |
| überraschende Maßnahmen Wettbewerber | gering | mittel | verstärkte Wettbewerbsbeobachtung |
| interne Personal-Ressourcen extrem knapp | hoch | stark | Budget für Externe rechtzeitig klären |
| neue Produkte nicht rechtzeitig fertig | mittel | stark | enge Abstimmung mit Abt. Entwicklung. In Reporting aufnehmen |