



RISK DOCTOR BRIEFING

DAS RICHTIGE RISIKOMANAGEMENT TOOL



@Juni 2011, Dr. David Hillson PMI Fellow, HonFAPM, FIRM

david@risk-doctor.com

Der Risikomanagementprozess generiert eine große Anzahl von Daten, die zur Analyse, zum Berichtswesen, zur Entscheidungsfindung und für die eigentliche Ausführung benötigt werden. Werkzeuge (oder neudeutsch auch Tools genannt) können helfen, diese Daten effizient zu verwalten. Es gibt auf dem Markt eine große Anzahl von unterschiedlichen Alternativen und Anbietern. Welches Tool ist das richtige für mich? Folgende Faktoren gilt es bei einer Auswahl zu berücksichtigen:

- **Benutzer.** Fragen Sie die möglichen Anwender, welches Tool sie brauchen. Jede Benutzergruppe hat ihre eigenen Anforderungen.
- **Funktionalität.** Definieren und Priorisieren Sie die benötigte technische Funktionalität.
- **Prozessunterstützung.** Ihr Risikoprozess sollte zuerst ausgereift und stabil sein, dann suchen Sie sich ein Tool, das diesen Prozess unterstützt.
- **Integration.** Zu beachten gilt auch, wie dieses Risikowerkzeug mit anderen Prozessen und Werkzeugen interagieren soll – in der Projektumgebung sowie im weiteren Umfeld der Trägerorganisation.
- **Reporting.** Definieren Sie Ihren Bedarf an Standardreports sowie die Möglichkeit der individuellen Anpassungen.
- **Training.** Welches Training ist für Ihre Mannschaft nötig, um das Tool sinnvoll zu nutzen.
- **Skalierbarkeit.** Treffen Sie eine Entscheidung hinsichtlich der Skalierbarkeit und ob das Risikomanagement für unterschiedliche Projektgrößen oder unterschiedliche Unternehmensebenen darunter fallen sollen.
- **Support.** Kann ein Unterstützungsbedarf nach dem Kauf entstehen?
- **Wachstumspotenzial.** Bedenken Sie ebenso, wie das Tool Ihrer Wahl mit Ihrem Geschäftsbetrieb mitwachsen kann und soll.
- **Kosten.** Bedenken Sie bei den Budgetüberlegungen neben dem Kauf auch mögliche Anpassungen, Pilotierungen, Datenaufbereitung und –eingabe, Training, Kommunikation und Roll-out. Aber Kosten sollten nicht die primäre Entscheidungsgröße sein. Man bekommt das, für das man bezahlt hat aber man sollte kaufen, was man braucht.

Diese Faktoren können in einer „funktionalen Anforderungsspezifikation“ zusammenlaufen, die beschreibt, was Sie von Ihrem Risikotool brauchen. Dabei werden die Anforderungen in „notwendig“, „bevorzugt“ und „optional“ kategorisiert. Oder man entwickelt ein gewichtetes Auswahlverfahren.

Verwenden Sie diese Spezifikation zur Durchsicht möglicher Tools und zur Erstellung einer Kurzauswahlliste von Kandidaten, die die meisten oder vielleicht sogar alle Kriterien erfüllen. Laden Sie die Anbieter zur vertiefenden Präsentation ein. Versuchen Sie, jedes Tool mit echten Daten zu prüfen und um sicherzustellen, dass die Versprechungen des Vertriebs auch den Anforderungen der Realität entsprechen. Laden Sie die Benutzer ein, die mit diesem Tool letztlich umgehen sollen und bitten um deren Feedback. Können die Anbieter ihr Tool auch anpassen, wenn Sonderwünsche dazukommen? Ruhig knifflige Fragen fragen!

Ein Risikotool kann kein effektives Risikomanagement garantieren, mag das Tool auch noch so toll sein. Eine Lizenz von Microsoft Word macht noch keinen Schriftsteller aus Ihnen, und wer eine Bohrmaschine hat, kann deswegen noch lange keine Garderobe bauen. Und aus dem gleichen Grund sorgt eine Risikosoftware noch nicht für ein gutes Risikomanagement. Aber Werkzeuge spielen eine Rolle, wenn man den Risikoprozess unterstützen möchte – sofern wir das richtige auswählen.

To provide feedback on this Briefing Note, or for more details on how to develop effective risk management, [contact the Risk Doctor \(info@risk-doctor.com\)](mailto:info@risk-doctor.com), or [visit the Risk Doctor website \(www.risk-doctor.com\)](http://www.risk-doctor.com).

Aus dem Englischen von Thomas Wuttke, www.thomaswuttke.com