



©Song\_about\_summer—stock.adobe.com

## Ist mein Unternehmen zu klein für Tisax?

Sollte ihr Unternehmen aufgefordert werden, ein Tisax-Assesment zu machen, heißt es zunächst Ruhe bewahren. Ist die Forderung berechtigt, kann dies auch eine Chance für Sie sein.

Gerade in den letzten Monaten treten die Automobilhersteller an kleine Unternehmen mit weniger als 100 oder sogar weniger als 10 Mitarbeiter mit der Forderung zu ISMS (Informationssicherheitsmanagementsystem) und/oder Tisax heran. Das trifft nicht nur Automobilzulieferer, sondern auch Werbeagenturen, Filmstudios oder Organisatoren von Fahrtrainings.

Die Forderungen dazu finden sich schon länger in den unterschiedlichsten vertragsrelevanten Unterlagen der Kunden. Das können zum Beispiel Qualitätssicherungsvereinbarungen oder Lieferantenhandbücher sein, in denen darauf Bezug genommen wird. Mit der Abgabe eines Angebotes hat sich das Unternehmen zur Einhaltung der Forderungen verpflichtet. Daher ist eine vorhergehende Prüfung der Anforderungen unbedingt notwendig.

### Die Forderung genau prüfen

Denken Sie bei ihrer Entscheidungsfindung daran, dass es auch gesetzliche Vorgaben gibt, die Sie einhalten müssen. Oft wird die Forderung jedoch pauschal vom Kundeneinkauf gestellt, ohne die jeweilige Situation wie Unternehmensgröße und Verbindung zum Lieferanten geprüft zu haben. Dazu ist der Einkauf berechtigt. Wichtig ist dann, mit den jeweiligen Ansprechpartner in Kontakt zu treten und sich die Forderungen im Hinblick auf die eigene Leistungserbringung erklären zu lassen.

Viele kleine Unternehmen hatten noch keine Berührung zu Managementsystemen. Gerade auf sie kommt daher ein großer Auf-

wand zu, der in den seltensten Fällen intern gestemmt werden kann.

Allerdings ergibt sich eine große Chance, sich generell mit Standardisierung der Prozesse und Abläufe im Unternehmen zu beschäftigen. Unternehmen können so auch Mehrwert für den Kunden generieren, den sie oft auch auf den Teile-/Leistungspreis aufschlagen können – wenn der Kunde diesen Mehrwert auch sieht. Kein Unternehmen ist zu klein für Tisax. Die Devise lautet: Die Chancen, die sich ergeben, aktiv zu nutzen.

### Die richtigen Entscheidungen treffen

Wenn die Forderung kommt, setzen Sie sich zeitnah mit ihrem Kundeneinkäufer in Verbindung und fragen Sie nach den Hintergründen. Gerade wenn sich schriftlich aufgefordert wurden, prüfen Sie, wo diese Forderung abgeschickt wurde. Oft steckt ein vom OEM beauftragtes „Sub“unternehmen dahinter, die einfach eine Liste abarbeiten und einen für Sie nicht zutreffenden Schutzbedarf vorgeben. Lassen Sie sich die Forderung zum Schutzbedarf und die gesonderten Forderungen zum Beispiel zu Prototypenschutz schriftlich geben.

Registrieren Sie sich auf keinen Fall auf der ENX-Plattform, bevor Sie das Gespräch mit dem Kunden geführt und die genaue Forderung schriftlich erhalten haben. Nutzen Sie Förderprogramme, mindestens für den externen Beratungsbedarf.

Gabriela Zimmermann

[www.ipu fit for success](http://www.ipu.fitforsuccess)