






**DEAL – Deloitte Customer-Lifecycle-Management**  
Quality Risk Management (QRM)

Juli 2019

# Inhalt

Verlinkung	Kapitel	Themen
	Einführung in die Rollen und Prozesse von QRM	<ul style="list-style-type: none"><li>• Background check</li><li>• Conflict check</li><li>• Business risk</li></ul>
	Genehmigungsprozesse und Geschäftsbeziehungen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Decision to Bid</li><li>• Proposal and Pricing</li><li>• Contract approval</li><li>• Account workflows</li><li>• Business relationship workflow</li></ul>
	Relevant Parties	<ul style="list-style-type: none"><li>• Verwendung in DEAL</li><li>• Rollen und Kriterien</li></ul>

# Einführung in die Rollen und Prozesse von QRM

# Übersicht

## Background Check | Conflict Check | Business Risk

### Background Check

**Anti-Corruption & Sanctions** (Anti-Korruption und Sanktionen): Korruption verzerrt einen fairen Wettbewerb und widerspricht sowohl den rechtlichen Anforderungen als auch den ethischen Grundsätzen von Deloitte

**Anti-Money-Laundering** (Geldwäscheprüfung): Das Geldwäschegesetz verpflichtet insbesondere Banken und Finanzdienstleister, weil sie als „Gatekeeper“ für Geldwäscher angesehen werden

Background Check

Conflict Check

### Conflict Check

Bei Annahme eines Engagement oder Eingehen einer Geschäftsbeziehung können Interessenkonflikte entstehen. Gesetzliche Vorgaben müssen berücksichtigt werden. Zielsetzung ist, durch Maßnahmen und Regelungen die Identifizierung und Vermeidung von Interessenkonflikten zu gewährleisten

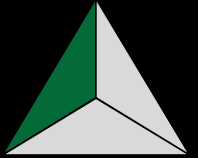
Business Risk

### Business Risk

Jede Business Unit (oder Business) hat einen Business Risk Leader (BRL) zu bestellen. Der BRL ist Garant für den Schutz und die Stärkung der Marke Deloitte und unterstützt bzw. sichert nachhaltig in dieser Rolle den wirtschaftlichen Erfolg

# Schlüsselfiguren in QRM





### Zielsetzung

#### **Was ist die Zielsetzung des Background Checks für Anti-Corruption & Sanctions (Anti-Korruption und Sanktionen):**

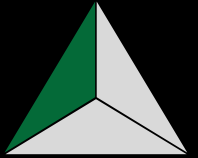
Korruption verzerrt einen fairen Wettbewerb und widerspricht sowohl den rechtlichen Anforderungen als auch den ethischen Grundsätzen von Deloitte Deutschland. Schon der Verdacht eines korrupten Verhaltens kann dazu führen, dass das Deloitte Deutschland entgegengebrachte Vertrauen sowie die Reputation von Deloitte beeinträchtigt werden. Vor diesem Hintergrund ist schon jeglicher Anschein korrupten Verhaltens zu vermeiden, was u.a. auch beinhaltet, dass Deloitte keine Geschäftsbeziehungen mit Kunden/Dienstleister einzugehen vermag, die aufgrund von Vorkommnissen in der Vergangenheit oder sonstigen gegenüber Deloitte gezeigten fragwürdigen Verhaltensweisen, den Eindruck vermitteln, sich korrupter Geschäftspraktiken zu bedienen. Insbesondere um eine etwaige korrupte Vergangenheit potentieller Geschäftspartner im Vorhinein zu klären, sind Background Checks unerlässlich. Darüber hinaus sind im Auftragsannahmeprozess auch Compliance Fragen zu beantworten, die es Deloitte erleichtern, ein aus einer (potentiellen) Geschäftsbeziehung erwachsenes Korruption-Risiko im Vorhinein zu bestimmen, um so von einer kritischen Geschäftsbeziehung früh genug Abstand nehmen zu können.

Doch nicht nur der Verdacht korrupter Geschäftspraktiken bei Deloitte bzw. von deren Geschäftspartner ist geeignet, das Vertrauen in sowie die Reputation von Deloitte zu zerstören. Dieselben Konsequenzen würde auch eine Geschäftsbeziehung mit natürlichen oder juristischen Personen nach sich ziehen, die auf einer Sanktionsliste gelistet sind; schließlich erfolgt eine etwaige Listung auf einer Embargoliste aus nachvollziehbaren Gründen, wie z.B. verdächtig zu sein, dem Terrorismus nahezustehen oder einer terroristischen Vereinigung anzugehören. Die Background Checks erfüllen auch diesen Zweck, in dem die anwendbaren Sanktionslisten vor Aufnahme einer Geschäftsbeziehung kritisch im Hinblick auf etwaige Treffer (= potentieller Vertragspartner ist gelistet) reviewt werden.

Einzelheiten zum Background Check Anti-Corruption & Sanctions und zu den zugrunde liegenden Arbeitsabläufen ergeben sich aus der Deloitte Policy [DPM DE 1540](#) „Know Your Client“.

# Die unterschiedlichen Rollen in QRM verstehen

## Compliance Officer



### Kurzbeschreibung

Der Compliance Officer (CO) ist dem Risk & Reputation Leader (RRL) von Deloitte Deutschland unterstellt und berichtet an diesen in regelmäßigen Abständen. Im Rahmen der Corporate Compliance bei Deloitte leistet der CO einen wesentlichen Beitrag für die gesetz- und regelkonforme Unternehmensorganisation und Ausgestaltung der wesentlichen Unternehmensprozesse. Damit trägt er dazu bei, die Marke und Reputation von Deloitte zu stärken.

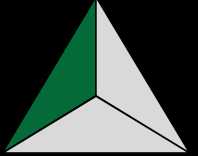
### Verantwortlichkeiten

- **Gesetzliche/Regulatorische Anforderungen:** Neben der Einhaltung datenschutzrechtlicher Vorgaben und der Compliance mit Sanktions-/Embargo-Verordnungen wirkt der CO darauf hin, dass innerhalb der Tätigkeitfelder von Deloitte Deutschland ein fairer Wettbewerb unter strikter Einhaltung der einschlägigen Rechtsordnungen gewährleistet wird, was unter anderem beinhaltet, dass bereits jeglicher Anschein korrupten Verhaltens vermieden wird.
- **Deloitte-interne Vorgaben:** Globale Vorgaben wie die des DTTL Policies Manuals sind im Sinne von „As One“ in Deutschland umzusetzen, Dies erfolgt u.a. durch das deutsche Deloitte Policies Manual, dem [DPM DE](#). Dabei zeichnet sich der CO vornehmlich für die Umsetzung der generellen, die das Business übergreifenden Vorgaben, sog. Level-1 Policies, verantwortlich.

### Kontakt / Bereich

#### Compliance Officer

Sebastian Hartke [[compliance@deloitte.de](mailto:compliance@deloitte.de)]



### Zielsetzung

#### Was ist die Zielsetzung des Background Checks für Anti-Money-Laundering (Geldwäscheprüfung):

Das Geldwäschegesetz (GwG) verpflichtet neben anderen Branchen und Berufsgruppen (insbesondere Banken und Finanzdienstleister) auch Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Rechtsanwälte, weil diese – auch wegen ihrer beruflichen Verschwiegenheitspflicht – als „Gatekeeper“ für Geldwäscher angesehen werden. Sie unterliegen also einem erhöhten Risiko, für Zwecke der Geldwäsche missbraucht zu werden. Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Rechtsanwälte haben typischerweise besonderen Einblick in die Geschäfte ihrer Mandanten und entdecken ggf. als erste Außenstehende GwG-relevante Sachverhalte. Dies nutzt der Gesetzgeber, indem er Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Rechtsanwälten besondere Pflichten auferlegt.

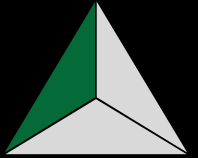
- Bei Neuanlage eines Mandanten ist dieser zu identifizieren und der wirtschaftlich Berechtigte (insbesondere Gesellschafter) ist festzustellen. Der Mandant ist gesetzlich verpflichtet, Deloitte die nach GwG notwendigen Informationen und Unterlagen (auch zum wirtschaftlich Berechtigten) zur Verfügung zu stellen und sich im Laufe der Geschäftsbeziehung ergebende Änderungen anzuzeigen. Es darf keine anonymen Mandantenbeziehungen geben. Vielmehr muss hinsichtlich des Mandanten (egal, ob natürliche Person oder Gesellschaft) Transparenz herrschen. Wer sich „ausweisen“ und Informationen zu seiner Gesellschafterstruktur geben muss, wird davon abgeschreckt, Deloitte für Geldwäschezwecke zu missbrauchen.
- Bei der Mandatsbearbeitung ist auf einen möglichen Geldwäscheverdacht gegen den Mandanten oder seine Geschäfts-partner zu achten.

Einzelheiten zum Background Check Anti-Money-Laundering und zu den zugrunde liegenden Arbeitsabläufen ergeben sich aus der Deloitte Policy [DPM DE 1540](#) „Know Your Client“.



# Die unterschiedlichen Rollen in QRM verstehen

## Anti-Money-Laundering Officer



### Kurzbeschreibung

Der Geldwäschebeauftragte gehört organisatorisch zu CEO National Office / Risk & Reputation von Deloitte Deutschland.

### Verantwortlichkeiten

Der Geldwäschebeauftragte ist dafür zuständig, die Vorgaben des Geldwäschegesetzes unternehmensweit umzusetzen.

### Kontakt / Bereich

#### Geldwäschebeauftragter

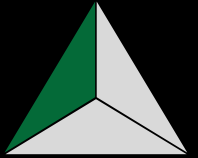
Richard Goetzeler [[rgoetzeler@deloitte.de](mailto:rgoetzeler@deloitte.de)]

[geldwaeschebeauftragter@deloitte.de](mailto:geldwaeschebeauftragter@deloitte.de)

<https://mydeloittenet.de.deloitte.com/sites/COO/internallegaldepartment/Pages/Geldwaeschebeauftragter.aspx>

# Die unterschiedlichen Rollen in QRM verstehen

## Data Quality



### Kurzbeschreibung

Das Data Quality Team ist Teil des CEO National Office / Risk & Reputation / Client & Engagement approvance von Deloitte Deutschland. Die Mitarbeiter/innen führen entsprechende Prozesse zur Sicherstellung regulatorischer und organisatorischer Vorgaben durch und tragen so dazu bei, die Marke und Reputation von Deloitte zu stärken.

### Verantwortlichkeiten

- Einholung und Prüfung des Identifikationsdokuments nach GwG (sofern möglich)
- Einholung und Prüfung des Transparenzregistrauszugs
- Prüfung des wirtschaftlich Berechtigten (wB)
- Prüfung des wirtschaftlich Berechtigten (wB) auf die Eigenschaft als politisch exponierte Person (PEP)
- Überprüfung der Liste problematischer Länder
- Länder- & personenbezogener Embargolisten
- Reputationsüberprüfung von natürlichen und juristischen Personen
- DOSD Überprüfung (bei natürlichen Personen; Director/Officer/Significant Shareholder Database)
- Ermittlung und Überprüfung der Anteilseigner-/Konzernstruktur auf Basis von Datenbank-/Internetrecherchen

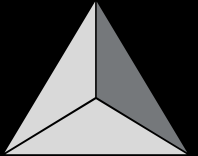
### Kontakt / Bereich

#### Team Lead

Ilias Dimitriadis [[idimitriadis@deloitte.de](mailto:idimitriadis@deloitte.de)]

DE, Client approveance & Continuance [[cac@deloitte.de](mailto:cac@deloitte.de)]

<https://mydeloittenet.de.deloitte.com/sites/CEO/riskandreputation/Pages/Data-Quality-Team.aspx>



### Zielsetzung

#### Was ist die Zielsetzung des Conflict Check Prozesses:

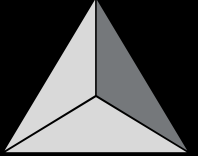
Durch die Annahme eines Auftrags (Engagement) oder das Eingehen einer Geschäftsbeziehung (Business Relation) können Interessenkonflikte entstehen, die zur Verletzung von gesetzlichen oder regulatorischen Vorgaben bzw. zu juristischen Auseinandersetzungen mit Mandanten oder Geschäftspartnern (Accounts) führen oder den wirtschaftlichen Gesamtinteressen von Deloitte Deutschland bzw. der DTTL Mitgliedsfirmen (Member Firms) entgegenstehen. Zielsetzung des DPM DE 1430 [\[Link\]](#) ist es, durch geeignete Maßnahmen und Regelungen die Identifizierung und Vermeidung solcher Interessenkonflikte zu gewährleisten. Folgende mögliche Interessenkonflikte können auftreten:

- *Unabhängigkeitsbezogene Konflikte* – diese entstehen, wenn die Annahme oder Durchführung eines Auftrags (Engagement), das Eingehen einer Geschäftsbeziehung (Business Relationship) oder eine seitens der Beschäftigten von Deloitte vorgenommene Kapitalanlage oder übernommene Betätigung die Unabhängigkeit von Deloitte Deutschland oder einem DTTL Mitgliedsunternehmen gefährdet. Detaillierte Regelungen dazu enthält die DPM DE 1420 Independence [\[Link\]](#).
- *(Berufs-)rechtliche, regulatorische oder berufsständische Konflikte* (zusammen „regulatorische Konflikte“) – diese entstehen, wenn Verpflichtungen gegenüber einem Mandanten (Account) nicht im Einklang stehen mit (möglichen) Verpflichtungen gegenüber anderen (bestehenden oder potenziellen) Mandanten (Account). Solche Konflikte treten z.B. auf bei der Vertretung widerstreitender Interessen oder bei der Wahrung der Verschwiegenheitspflicht sowohl bei bestehenden als auch bei beendeten Mandatsbeziehungen (z.B. bei einer Transaktionsberatung oder bei Due Diligence Leistungen für einen Mandanten, wenn das zu erwerbende Unternehmen ein bestehender oder ehemaliger Mandant/Account ist).
- *Geschäftspolitische/wirtschaftliche Konflikte* – diese entstehen unbeschadet etwaiger unabhängigkeitsbezogener oder regulatorischer Konflikte, wenn die Annahme eines Auftrages (Engagement) oder das Eingehen einer Geschäfts- oder Finanzbeziehung (Business Relation) mit einem Dritten dazu führt, dass ein bereits bestehendes Mandatsverhältnis oder das geschäftspolitische Gesamtinteresse von Deloitte Deutschland oder eines DTTL Mitgliedsunternehmens gefährdet wird.

Einzelheiten zum Conflict Check und zu den zugrunde liegenden Arbeitsabläufen ergeben sich aus der Deloitte Policy [DPM DE 1430](#) „potentielle Konflikt“ [\[Link\]](#) sowie [DPM DE 1420](#) „Independence“

# Die unterschiedlichen Rollen in QRM verstehen

## Member Firm Independence



### Kurzbeschreibung

Das Team „Member Firm Independence“ ist Teil des CEO National Office / Risk & Reputation / Independence von Deloitte Deutschland. Die Mitarbeiter/innen führen Prozesse zur Sicherstellung insbesondere regulatorischer und sonstiger Vorschriften und Vorgaben (z.B. HGB, WPO, IESBA, EU-PIE, SEC) durch und tragen so dazu bei, die Unabhängigkeit der deutschen Mitgliedsfirma sicherzustellen.

### Verantwortlichkeiten

#### Unabhängigkeitsbezogene Konflikte

- Identifizierung von Konflikten sowie Vorgabe entsprechend durchzuführender Maßnahmen bzw. Eskalationsprozessen
- Sicherstellung der Einhaltung gesetzlicher und sonstiger Vorschriften (z.B. HGB, WPO, IESBA Code) sowie Deloitte Policies
- Durchführung von systemgestützten und manuellen (E-Mail) Konsultationsprozessen
- Aktualisierung des Deloitte Entity Search and Compliance System (DESC) für deutsche Accounts und Konzerngesellschaften
- Unterstützung der DEAL User bzgl. der Erstellung von DESC Services Request sowie deren Aktualisierung in DESC

### Kontakt / Bereich

#### Team Lead

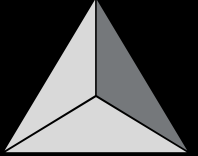
Mark Wilkins [[mawilkins@deloitte.de](mailto:mawilkins@deloitte.de)]

CONFLICT DE [[conflict\\_de@deloitte.de](mailto:conflict_de@deloitte.de)]

<https://mydeloittenet.de.deloitte.com/sites/CEO/riskandreputation/Pages/ConflictsTeam.aspx>

# Die unterschiedlichen Rollen in QRM verstehen

## Conflicts



### Kurzbeschreibung

Das Conflicts Team ist Teil des CEO National Office / Risk & Reputation / Client & Engagement approveance von Deloitte Deutschland. Die Mitarbeiter/innen führen entsprechende Prozesse zur Sicherstellung regulatorischer und organisatorischer Vorgaben durch und trägt so dazu bei, die Marke und Reputation von Deloitte Deutschland zu stärken.

### Verantwortlichkeiten

#### Sonstige Interessenkonflikte

- Bearbeitung von Accounts, Opportunities, Engagements, Geschäftsbeziehungen in DEAL
- Bearbeitung von Outbound (Deloitte Deutschland) sowie Inbound (Deloitte Ausland) Anfrage durch das Deloitte Conflict Checking System (DCCS)
- Identifizierung von Interessenkonflikten sowie Vorgabe möglicher durchzuführender Maßnahmen (DEAL + DCCS)
- Sicherstellung der Einhaltung von Deloitte Policies & Guidance (z.B. DPM) (DEAL + DCCS)
- Fachliche Unterstützung / Freigabe im Rahmen von administrativen Empire Time Aufgaben (ITS = ggf. Competence Center)

### Kontakt / Bereich

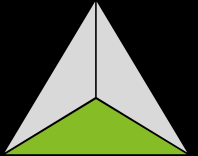
#### Team Lead

Karsten Poetsch [[kpoetsch@deloitte.de](mailto:kpoetsch@deloitte.de)]

Independence DE [[independence\\_de@deloitte.de](mailto:independence_de@deloitte.de)]

<https://mydeloittenet.de.deloitte.com/sites/CEO/riskandreputation/Pages/Member-Firm-Independence.aspx>

# Die unterschiedlichen Rollen in QRM verstehen Business Risks



## Kurzbeschreibung

Jede Business Unit (oder Business) hat einen Business Risk Leader (BRL) zu bestellen. Der BRL ist unabhängig und befasst sich u.a. mit dem Risikomanagement, der Qualitätssicherung sowie der Einhaltung von nationalen und internationalen Regulierungen innerhalb der entsprechenden Business Unit. Der BRL ist insoweit Garant für den Schutz und die Stärkung der Marke Deloitte und unterstützt bzw. sichert nachhaltig in dieser Rolle den wirtschaftlichen Erfolg von Deloitte. Grundlage stellt das Deloitte Policies Manual (DPM) dar, welches Vorgaben für alle Business Units und Mitarbeiter von Deloitte enthält.

## Verantwortlichkeiten

- Freigabe von GTN und MGTN Engagements
- Beurteilung Service Line spezifischer Bedürfnisse
- Erstellung und Auslegung von Reputation- und Risk Management Policies sowie die Überwachung ihrer Einhaltung
- Einbeziehung in die Entwicklung von Standard ELs und AGBs für die BU
- Durchführung von (globalen) Practice Reviews in der BU
- Einbindung in Produktentwicklungen

## Kontakt / Bereich

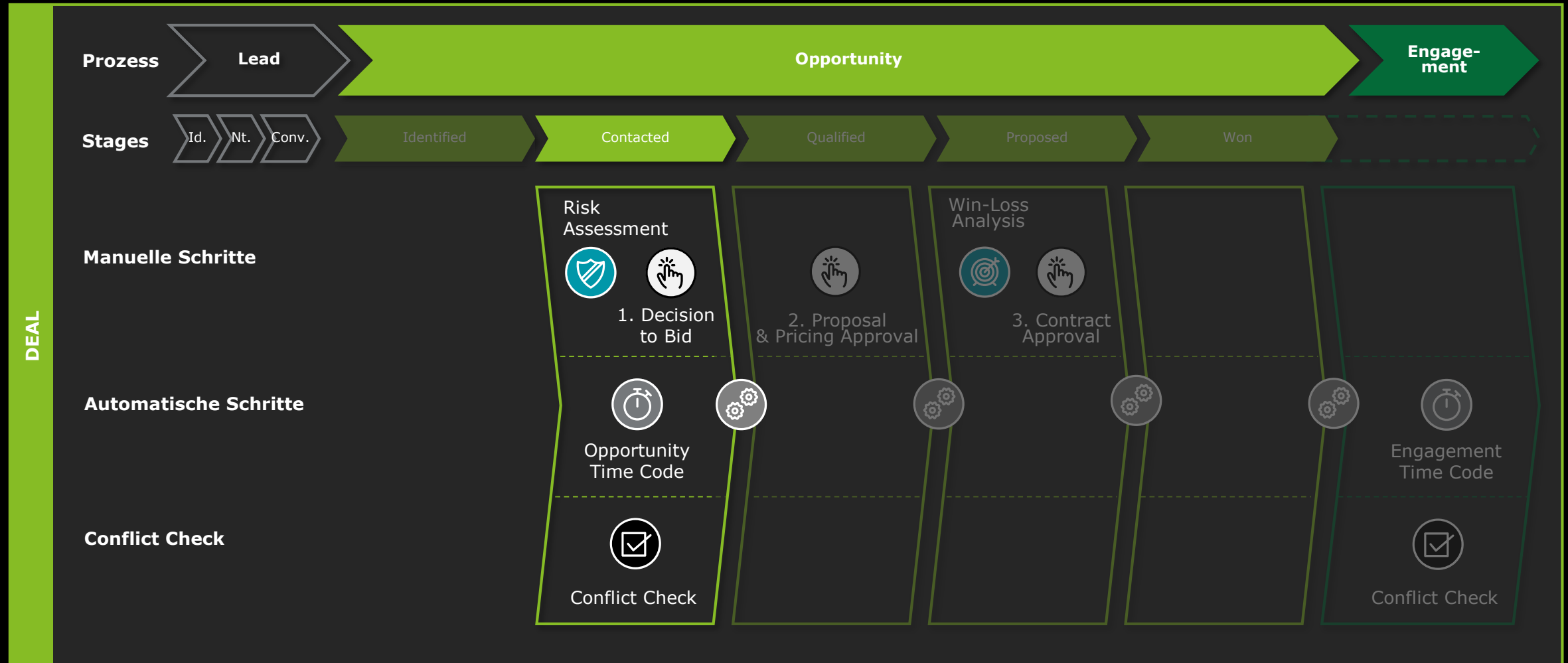
### Business Risk Leader der Business Units

Audit & Assurance	Herbert Apweiler
Consulting	Oliver Frisius
Financial Advisory	Dr. Manfred Weitz
Risk Advisory	Michael M. Schneider
Tax & Legal	Prof. Dr. Felix Wurm

# Genehmigungsprozesse und Geschäftsbeziehungen

# QRM High Level Prozess

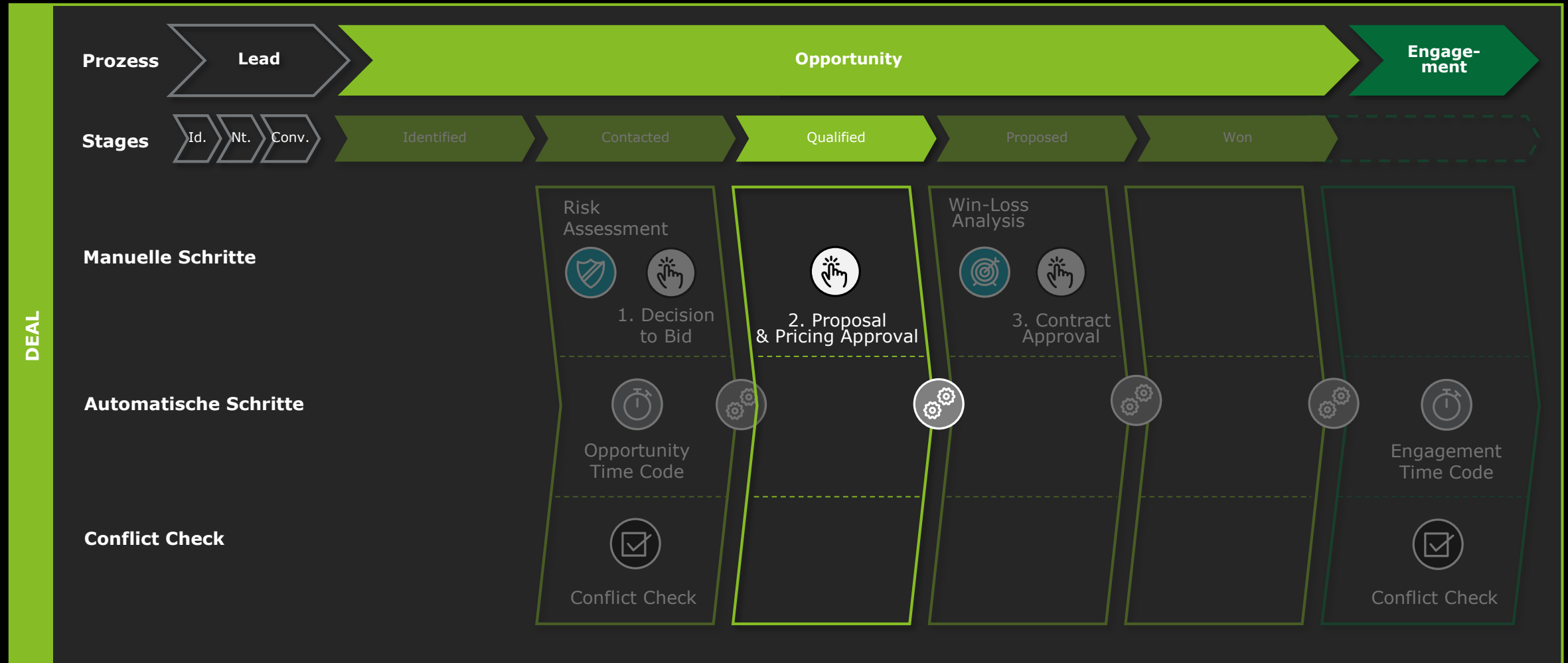
## In drei Genehmigungen zum Engagement





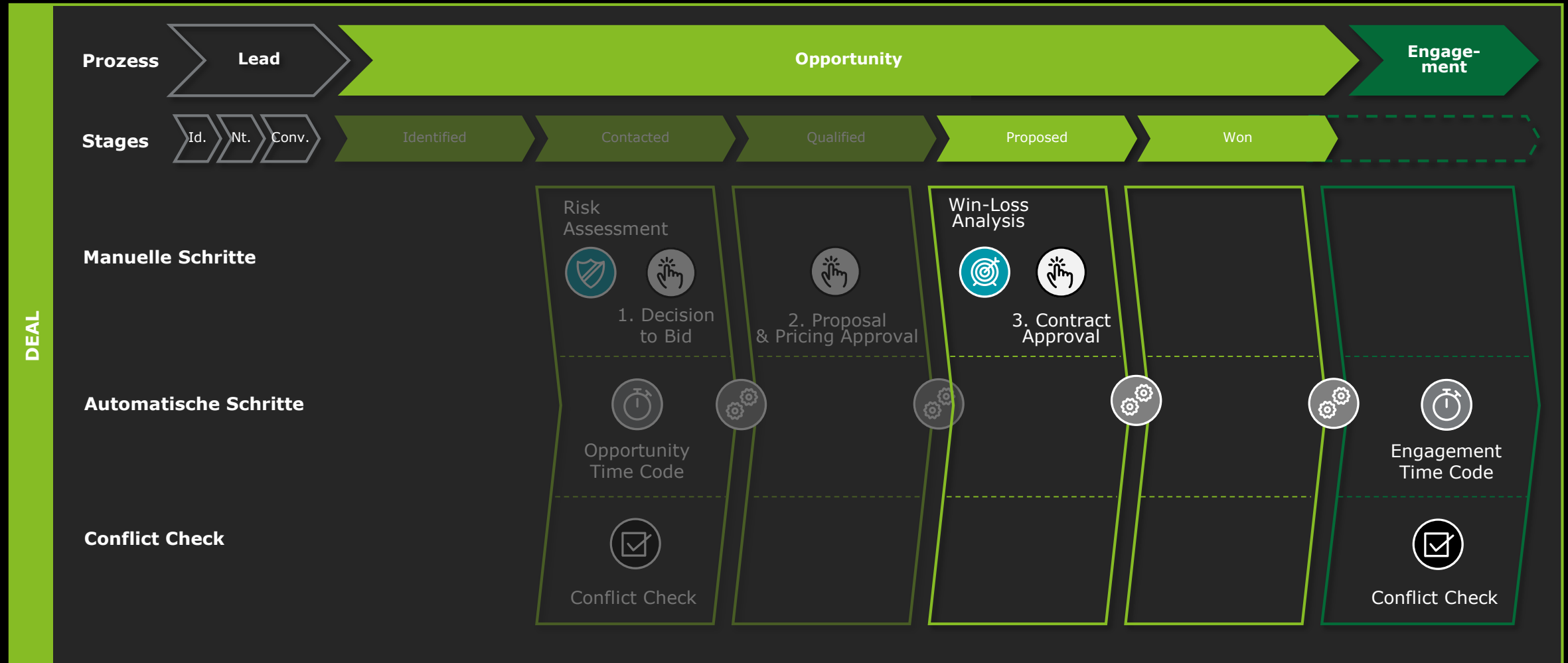
# QRM High Level Prozess

## In drei Genehmigungen zum Engagement



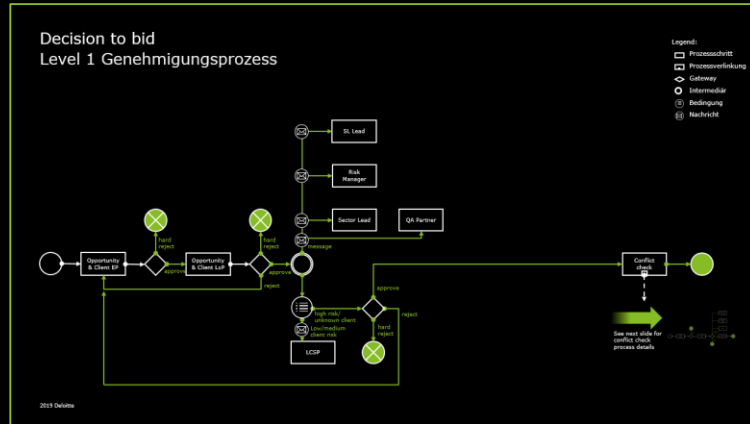
# QRM High Level Prozess

## In drei Genehmigungen zum Engagement

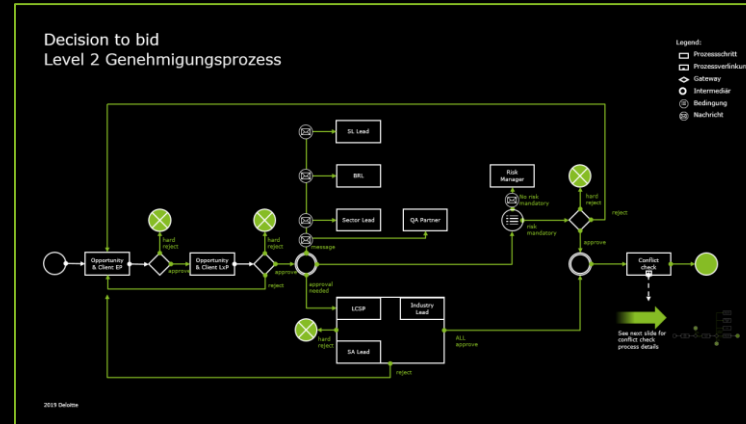


# Level des Genehmigungsprozesses

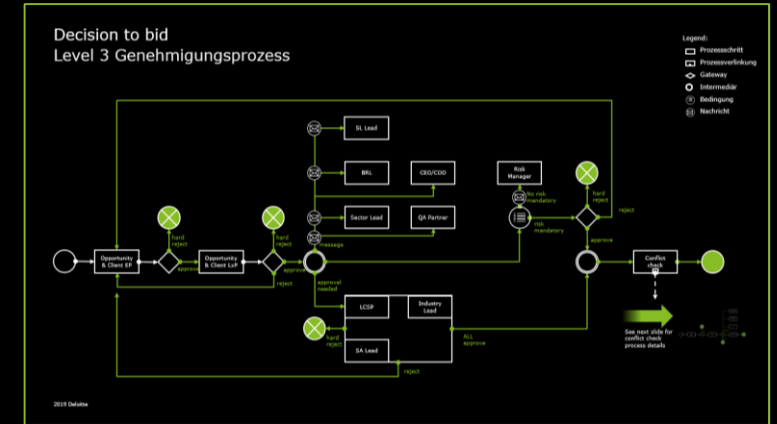
Je nach Opportunity sind mehr oder weniger Personen in den Genehmigungsprozess involviert



Level 1



Level 2



Level 3

## Entscheidungskriterien:

- Expected Revenue
- Gross Project Margin
- Nutzung von Investitionsbudget
- Vorliegen eines Rahmenvertrages
- Nichteinhaltung des Master Service Agreements

## Folge(n):

- Höhere Einstufung des Genehmigungsprozess Levels
- Mehr Personen involviert in den Genehmigungsprozess
- Mehr Personen werden informiert über angelegte Opportunity

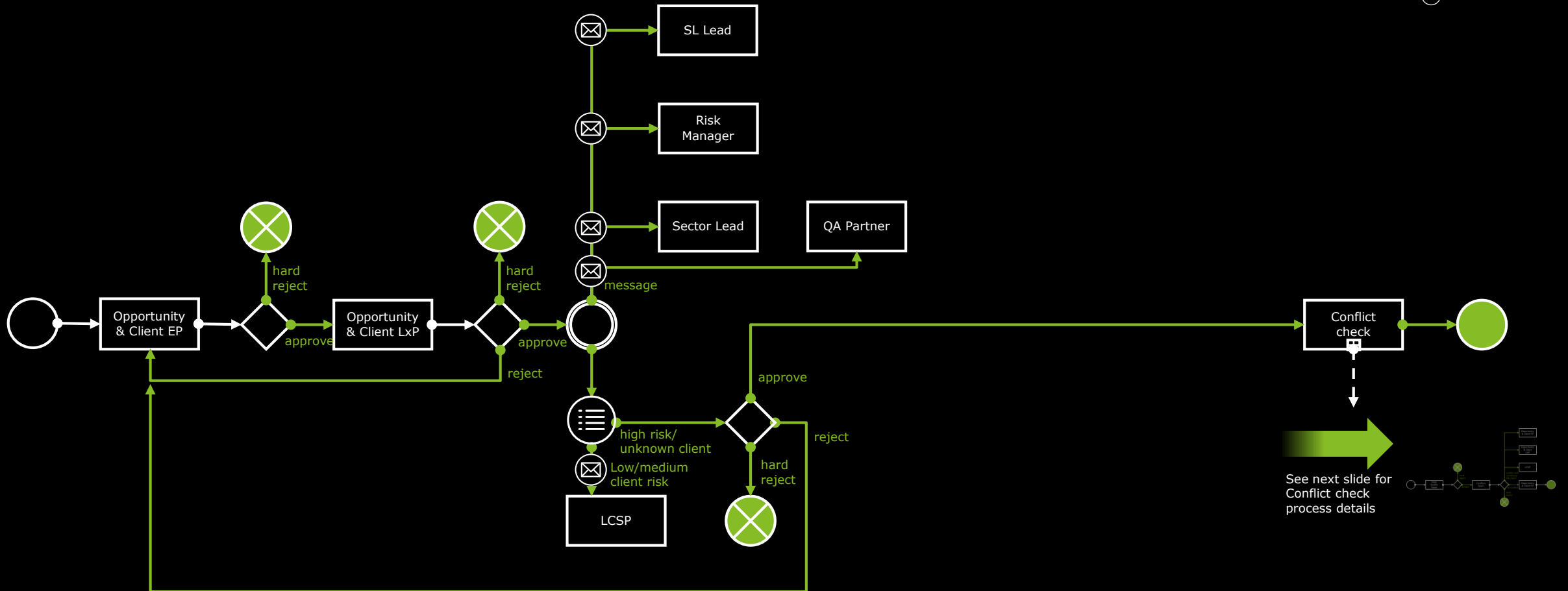
# Genehmigungsprozesse Übersicht

## Genehmigungsprozesse (Level 1-3) und Modifikationen

Link	Beschreibung der Genehmigung	Initiator	Ausgangspunkt
	1. Decision to Bid	Opportunity Owner	Vor der Proposal-Erstellung
	2. Proposal + Pricing	Opportunity Owner	Unmittelbar vor Proposal-Abgabe
	3. Contract	Opportunity Owner	Vertrag mit Kunde ist fertig ausgehandelt und muss noch final intern freigeben werden
	4. Account	Account Owner	Account ist identifiziert, aber noch nicht freigeben um damit fakturierbar Geschäfte zu machen
	5. Business Relationship	Business Relationship Owner	Unmittelbar bevor die Geschäftsbeziehung eingegangen wird.

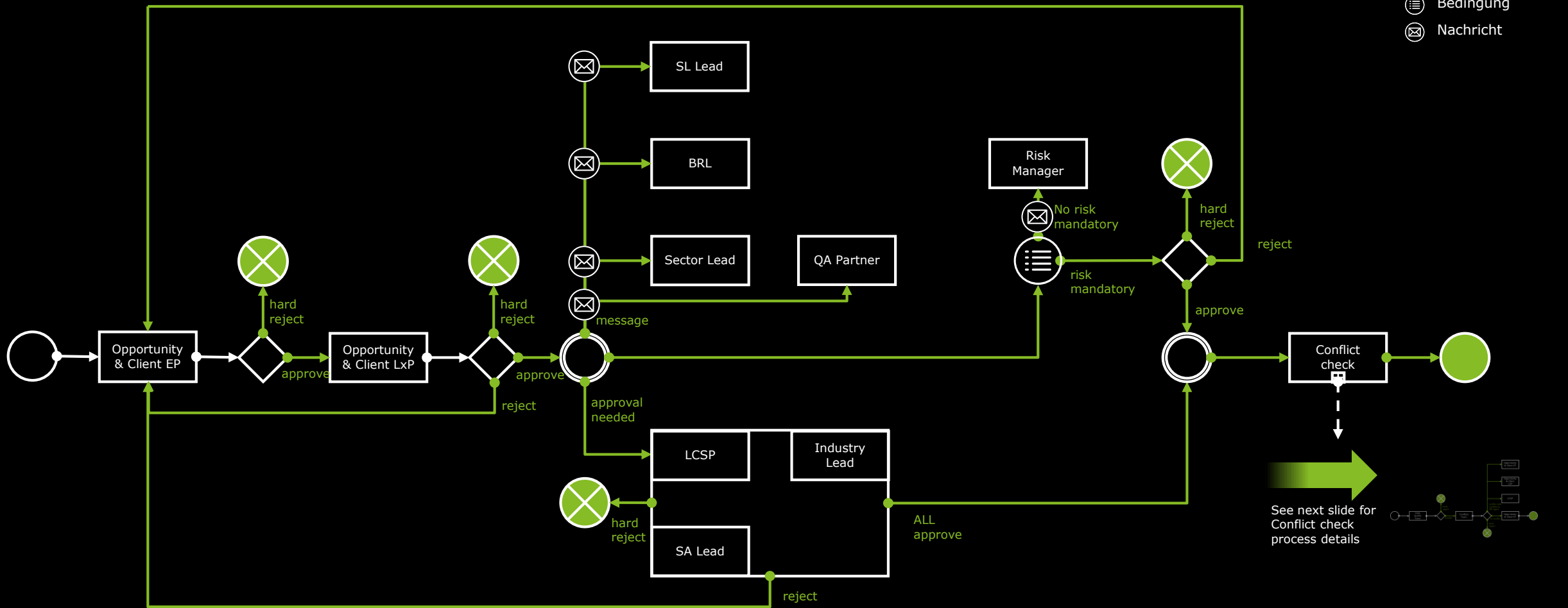
# Decision to Bid

## Level 1 Genehmigungsprozess



# Decision to Bid

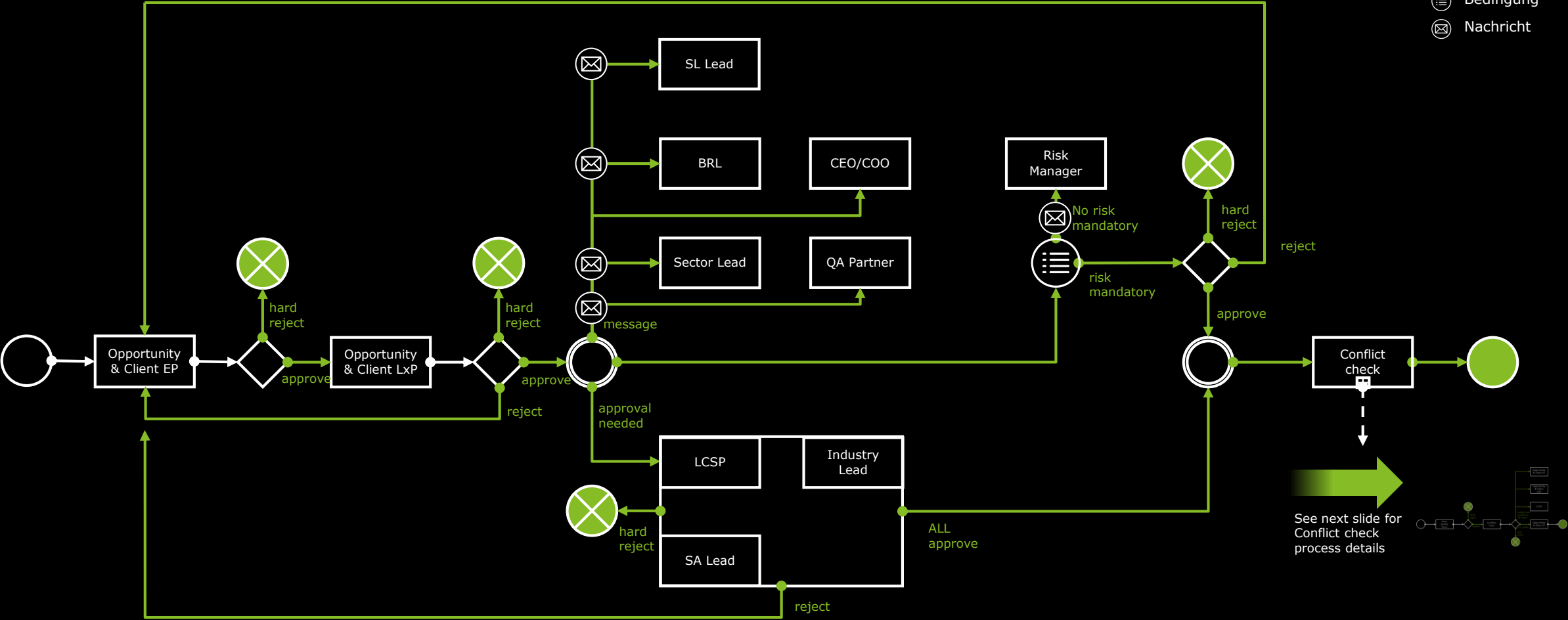
## Level 2 Genehmigungsprozess



# Decision to Bid



## Level 3 Genehmigungsprozess

- Legend:
- Prozessschritt
  - Prozessverlinkung
  - Gateway
  - Intermediär
  - Bedingung
  - Nachricht



# Genehmigungsprozesse Übersicht

## Genehmigungsprozesse (Level 1-3) und Modifikationen

Link	Beschreibung der Genehmigung	Initiator	Ausgangspunkt
	1. Decision to Bid	Opportunity Owner	Vor der Proposal-Erstellung
	2. Proposal + Pricing	Opportunity Owner	Unmittelbar vor Proposal-Abgabe
	3. Contract	Opportunity Owner	Vertrag mit Kunde ist fertig ausgehandelt und muss noch final intern freigeben werden
	4. Account	Account Owner	Account ist identifiziert, aber noch nicht freigeben um damit fakturierbar Geschäfte zu machen
	5. Business Relationship	Business Relationship Owner	Unmittelbar bevor die Geschäftsbeziehung eingegangen wird.



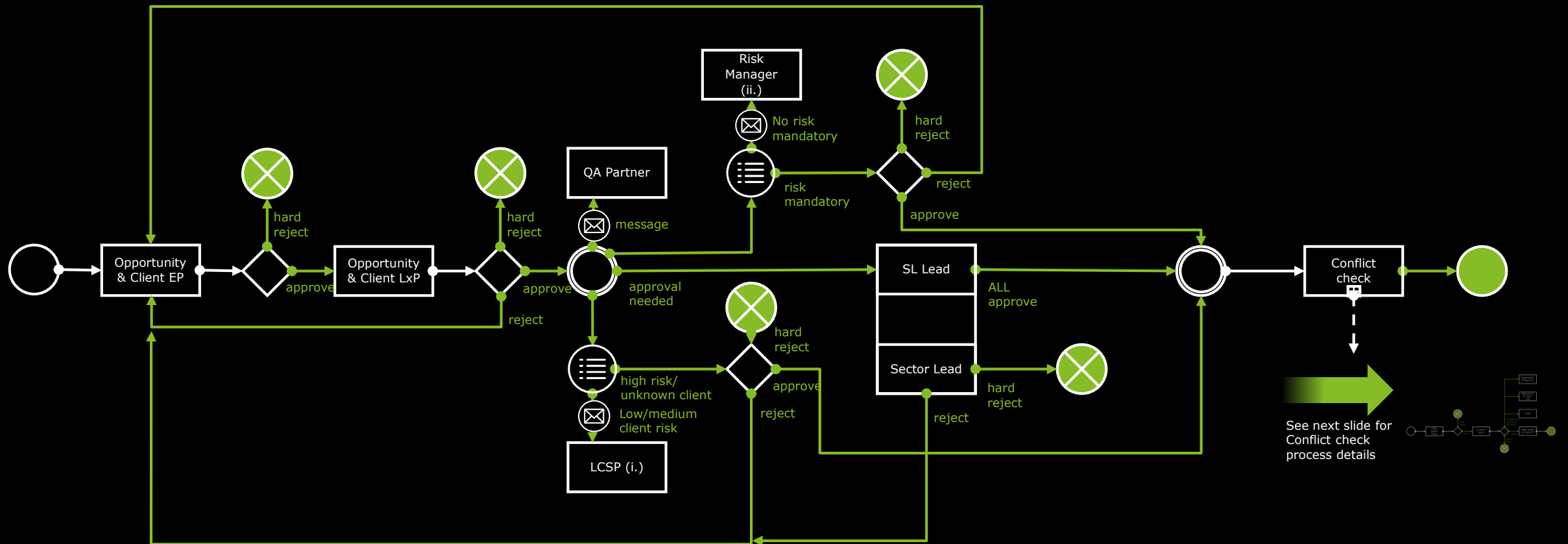
# Proposal + Pricing approval Level 1 Genehmigungsprozess

Erläuterungen:

- i. LCSP – Mandantenrisiko
- ii. Risk Manager – Auftragsrisiko

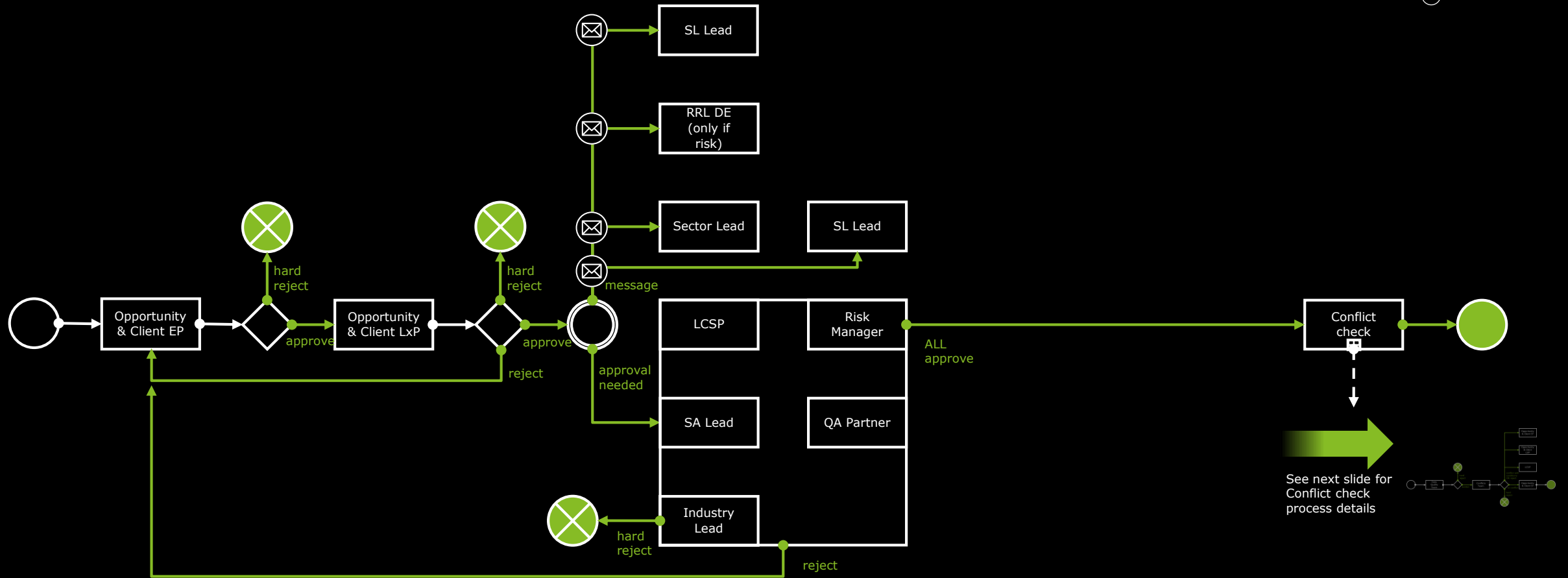
Legend:

-  Prozessschritt
-  Prozessverlinkung
-  Gateway
-  Intermediär
-  Bedingung
-  Nachricht



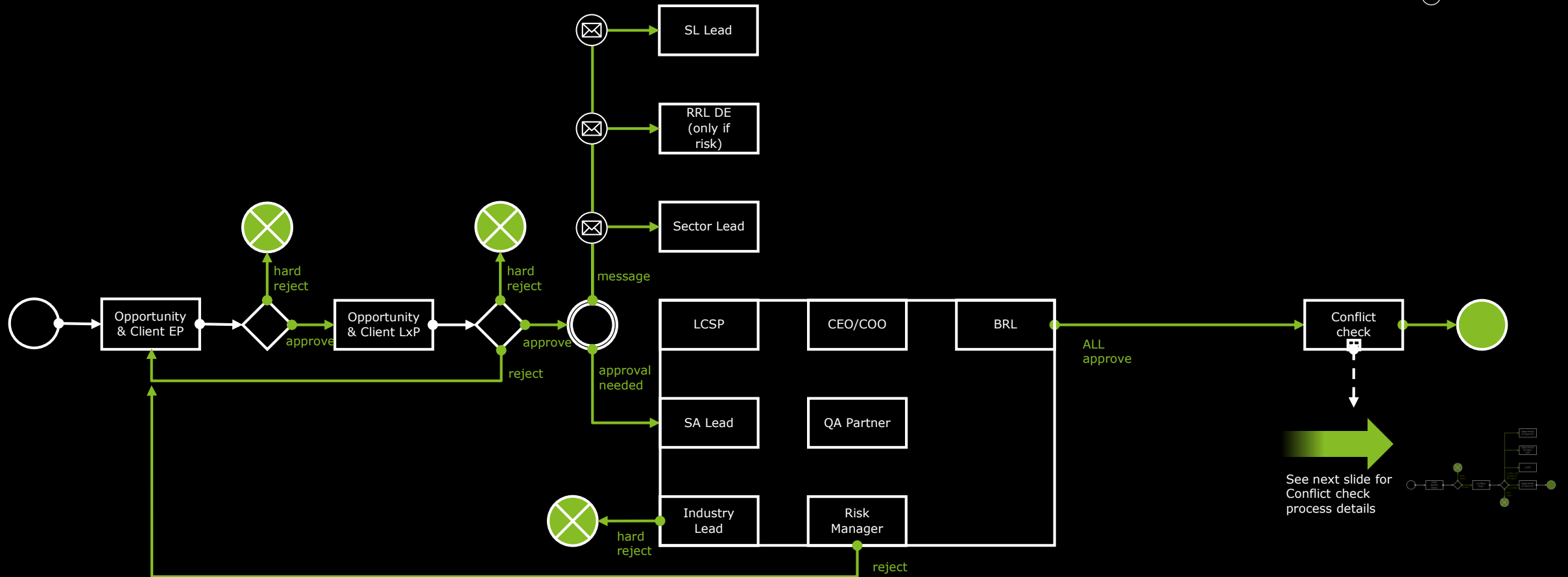
# Proposal + Pricing approval

## Level 2 Genehmigungsprozess



# Proposal + Pricing approval

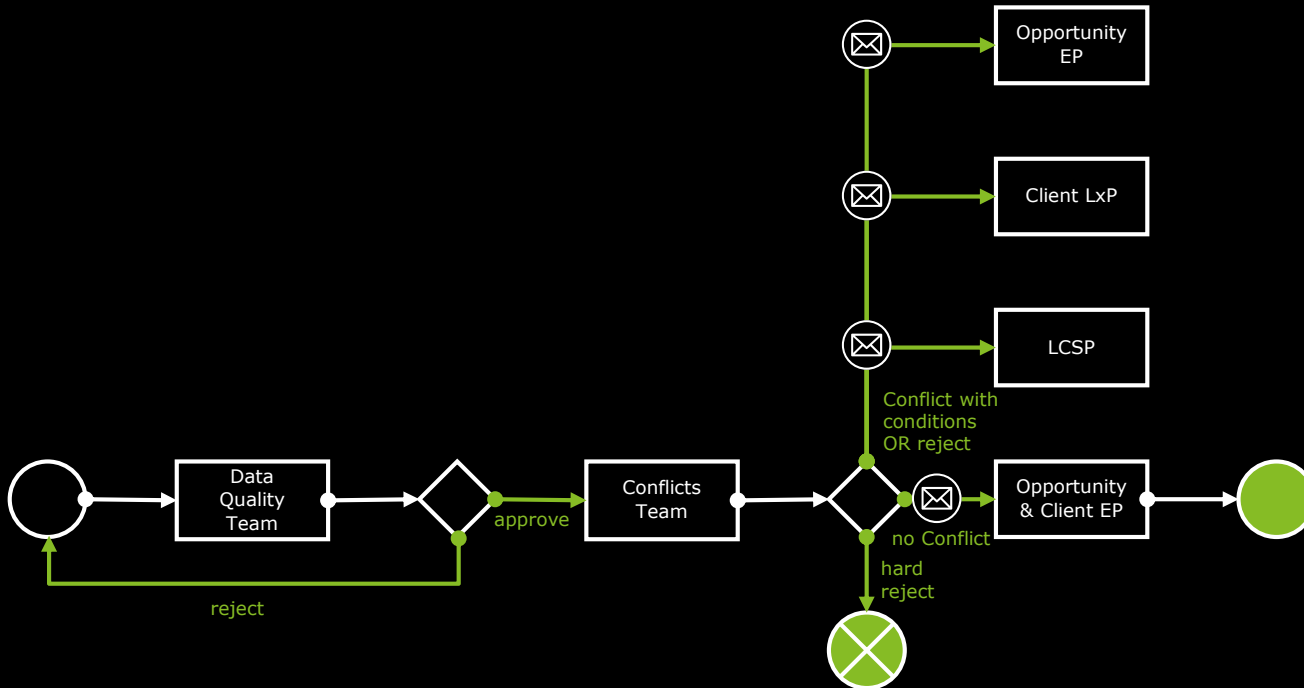
## Level 3 Genehmigungsprozess



# Proposal + Pricing approval Conflict Check Prozess






Legend:

- Prozessschritt
- Prozessverlinkung
- Gateway
- Intermediär
- Bedingung
- Nachricht



# Genehmigungsprozesse Übersicht

## Genehmigungsprozesse (Level 1-3) und Modifikationen

Link	Beschreibung der Genehmigung	Initiator	Ausgangspunkt
	1. Decision to Bid	Opportunity Owner	Vor der Proposal-Erstellung
	2. Proposal + Pricing	Opportunity Owner	Unmittelbar vor Proposal-Abgabe
	3. Contract	Opportunity Owner	Vertrag mit Kunde ist fertig ausgehandelt und muss noch final intern freigeben werden
	4. Account	Account Owner	Account ist identifiziert, aber noch nicht freigeben um damit fakturierbar Geschäfte zu machen
	5. Business Relationship	Business Relationship Owner	Unmittelbar bevor die Geschäftsbeziehung eingegangen wird.

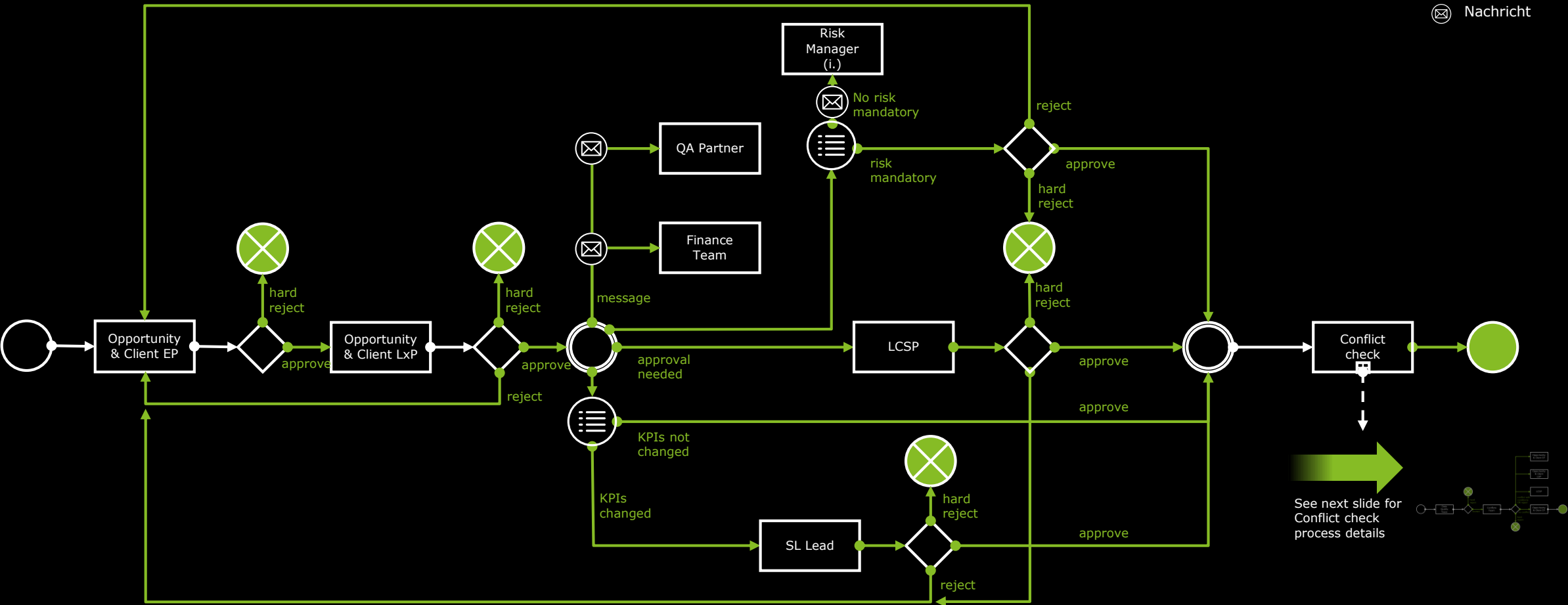
# Contract approval

## Level 1 Genehmigungsprozess

- Erläuterungen:

  - i. Nur wenn im P+P Prozess Risk Assessment Involvierung durch Risk Manager angezeigt wurde
- Legend:

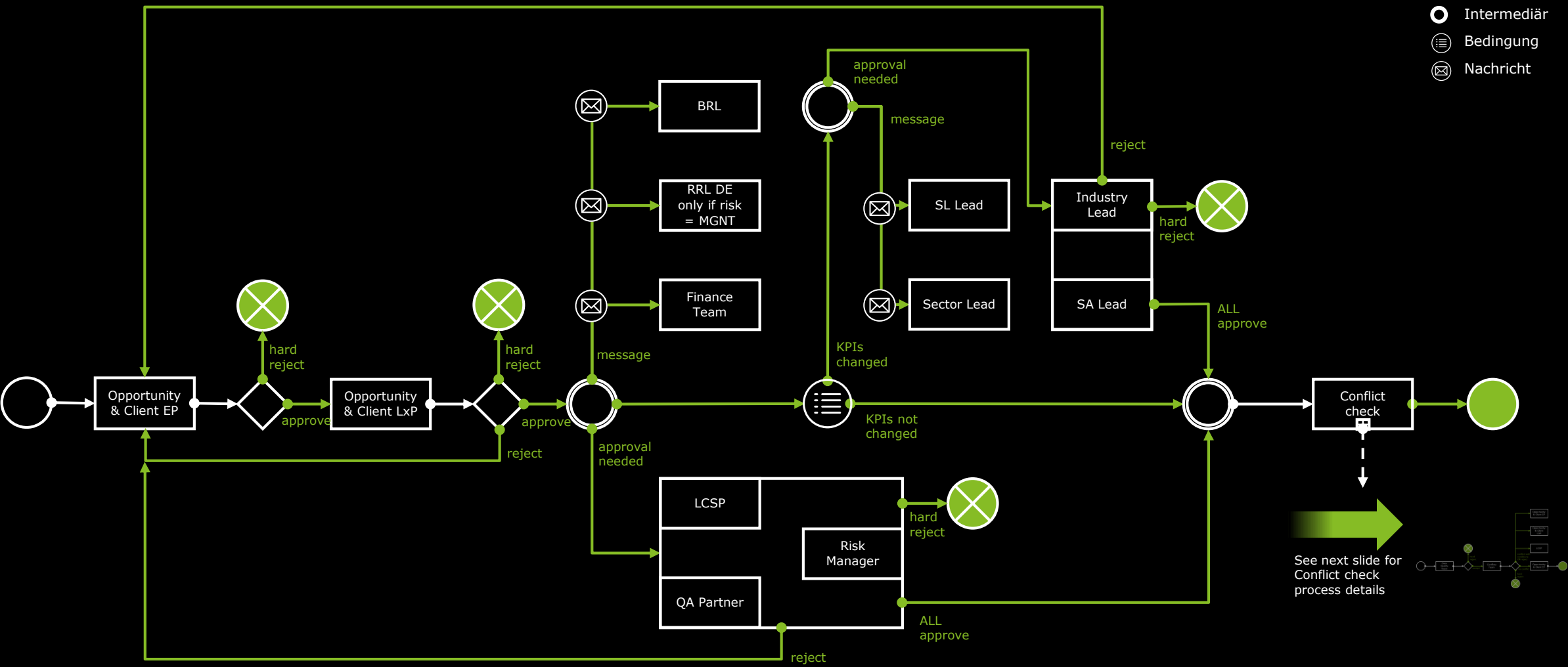
  - Prozessschritt
  - Prozessverlinkung
  - Gateway
  - Intermediär
  - Bedingung
  - Nachricht



# Contract approval

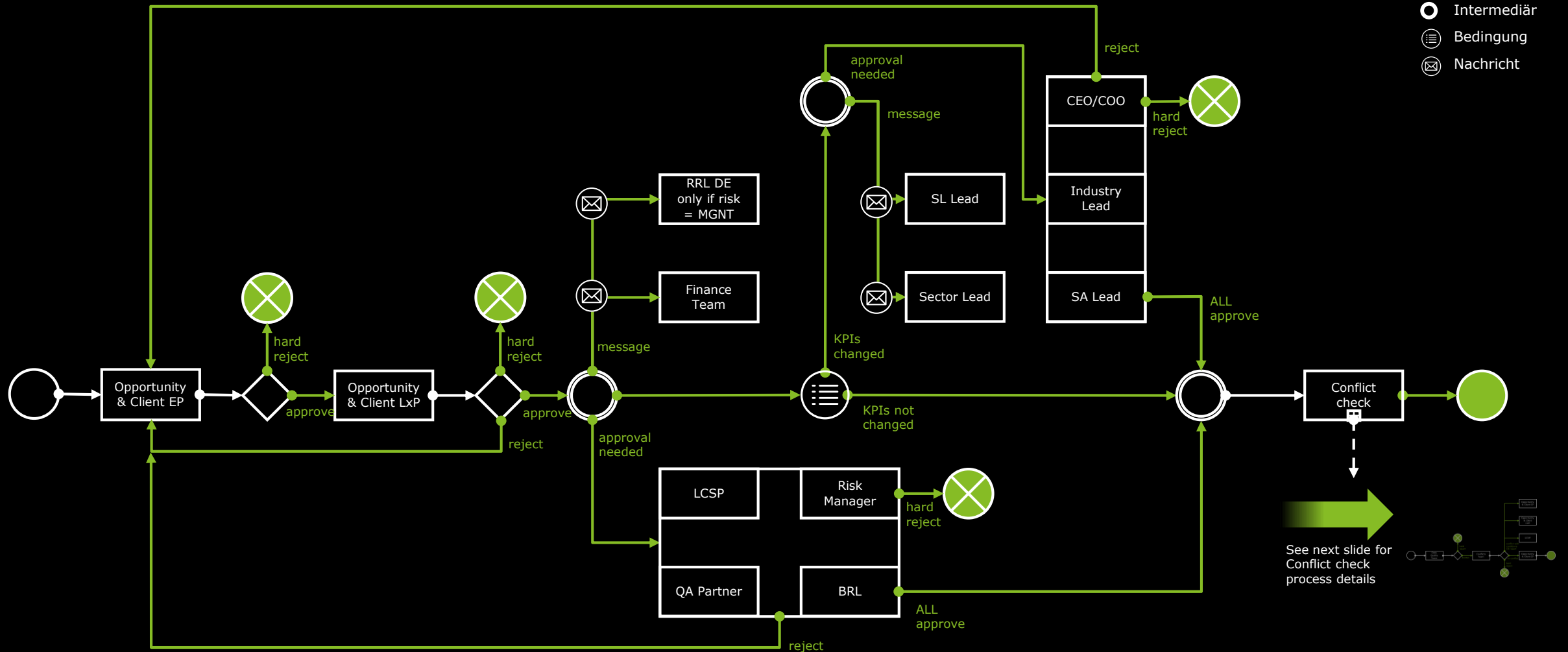
## Level 2 Genehmigungsprozess

- Legend:
- Prozessschritt
  - Prozessverlinkung
  - Gateway
  - Intermediär
  - Bedingung
  - Nachricht



# Contract approval

## Level 3 Genehmigungsprozess

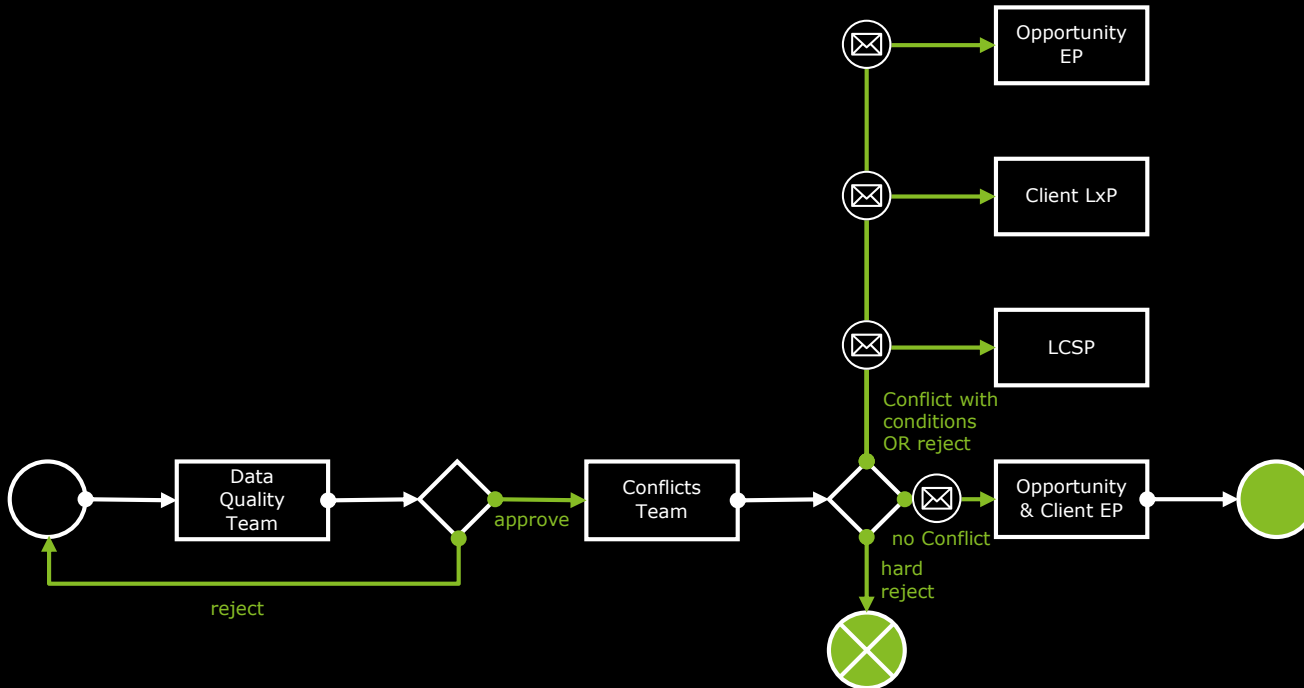




# Contract approval Conflict Check Prozess






Legend:

- Prozessschritt
- Prozessverlinkung
- Gateway
- Intermediär
- Bedingung
- Nachricht



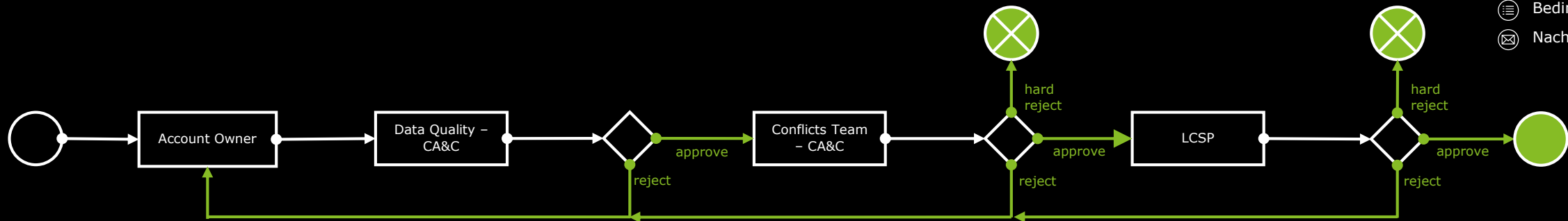
# Genehmigungsprozesse Agenda

## Genehmigungsprozesse (Level 1-3) und Modifikationen

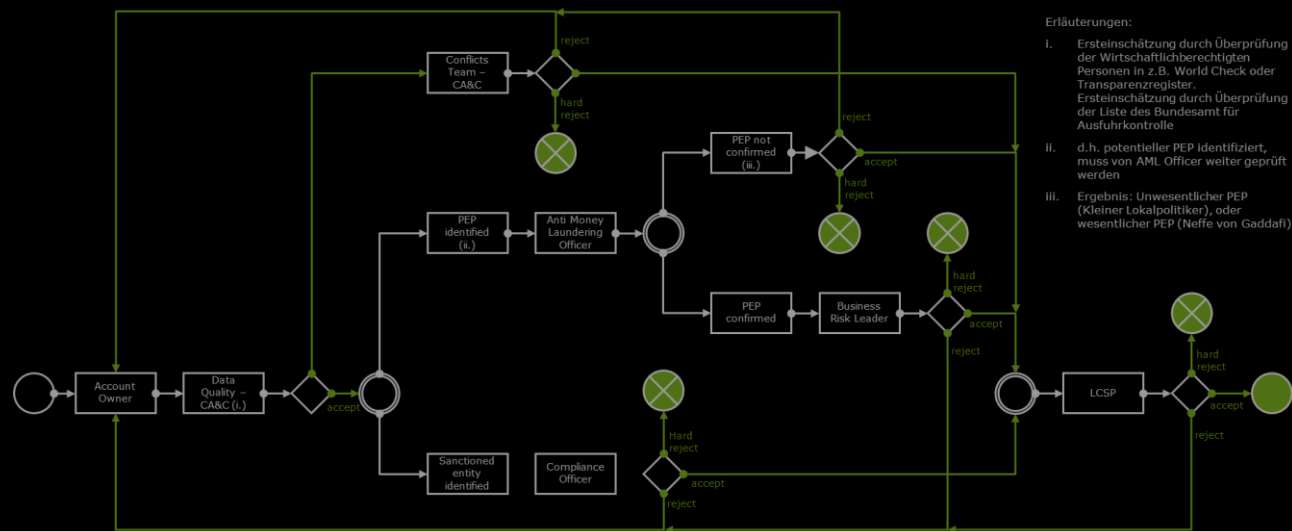
Link	Beschreibung der Genehmigung	Initiator	Ausgangspunkt
	1. Decision to Bid	Opportunity Owner	Vor der Proposal-Erstellung
	2. Proposal + Pricing	Opportunity Owner	Unmittelbar vor Proposal-Abgabe
	3. Contract	Opportunity Owner	Vertrag mit Kunde ist fertig ausgehandelt und muss noch final intern freigeben werden
	4. Account	Account Owner	Account ist identifiziert, aber noch nicht freigeben um damit fakturierbar Geschäfte zu machen
	5. Business Relationship	Business Relationship Owner	Unmittelbar bevor die Geschäftsbeziehung eingegangen wird.

# Account Prozess Allgemein

- Legend:
- Prozessschritt
  - Prozessverlinkung
  - Gateway
  - Intermediär
  - Bedingung
  - Nachricht

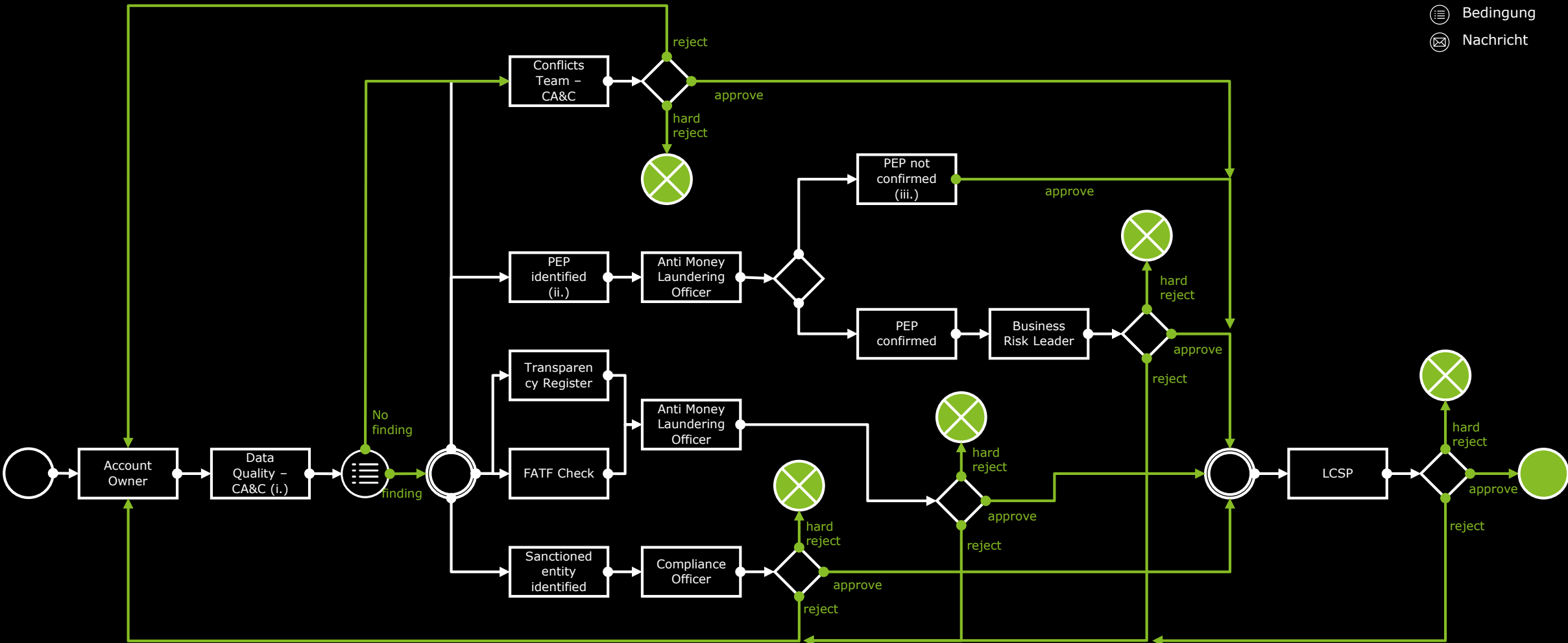


Siehe nächste Folie für mehr Details




# Account Prozess Sonderfälle

- Legend:
- Prozessschritt
  - Prozessverlinkung
  - Gateway
  - Intermediär
  - Bedingung
  - Nachricht



# Genehmigungsprozesse Übersicht

## Genehmigungsprozesse (Level 1-3) und Modifikationen

Link	Beschreibung der Genehmigung	Initiator	Ausgangspunkt
	1. Decision to Bid	Opportunity Owner	Vor der Proposal-Erstellung
	2. Proposal + Pricing	Opportunity Owner	Unmittelbar vor Proposal-Abgabe
	3. Contract	Opportunity Owner	Vertrag mit Kunde ist fertig ausgehandelt und muss noch final intern freigeben werden
	4. Account	Account Owner	Account ist identifiziert, aber noch nicht freigeben um damit fakturierbar Geschäfte zu machen
	5. Business Relationship	Business Relationship Owner	Unmittelbar bevor die Geschäftsbeziehung eingegangen wird.

# Arten von Geschäftsbeziehungen

Das Verständnis der verschiedenen Geschäftsbeziehungen hilft die notwendigen Felder und Prozesse für QRM in DEAL zu verstehen.

Geschäftsbeziehungen	Beschreibung	Beispiel
<b>Lieferbeziehungen (Vendor BRS)</b>	Geschäftsbeziehungen, bei denen eine Deloitte Gesellschaft für interne Zwecke Produkte oder Dienstleistungen von Dritten bezieht. Sie beinhalten keine marktbezogene Kommunikation, die den Eindruck erwecken könnte, dass Deloitte und der Lieferant bzw. Dienstleister ein gemeinsames geschäftliches Interesse verfolgen (z.B. durch Verwendung des Deloitte Logos auf Marketingmaterialien eines Lieferanten).	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bezug von Bürobedarf</li><li>• Erwerb von Software oder Nutzung entsprechender Lizenzen</li><li>• Nutzung von Cloud Speicher</li></ul>
<b>Finanzielle Beziehungen (Financial BRS)</b>	Der Prozess bzgl. das Eingehen einer finanziellen Beziehung wird durch die Kolleginnen/Kollegen des zentralen Cash- und Liquiditätsmanagement gesteuert. Die Anlage der möglichen finanziellen Beziehung erfolgt in der Regel durch Cash- und Liquiditätsmanagement.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bankkonten</li><li>• Treuhandkonten</li><li>• Darlehen</li></ul>
<b>Marktbezogene Geschäftsbeziehungen (Marketplace BRS)</b>	Geschäftsbeziehungen, die von Deloitte Gesellschaften eingegangen werden, um einen oder mehrere Mandanten gezielt zu fördern oder um in einem Markt eine bestimmte Positionierung zu erzielen.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Allianzen</li><li>• Arbeitsgemeinschaft/General- oder Subunternehmerbeziehung</li><li>• Handelsbeziehung</li></ul>
<b>Andere Beziehungen am Markt (Other Relationships in the Marketplace)</b>	Hierunter fallen alle weiteren Interaktionen auf dem Markt, die für Dritte erscheinen könnten, als würde eine Deloitte Gesellschaft ein gemeinsames Interesse mit dem Geschäftsbeziehungspartner verfolgen.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sponsorenverhältnis</li><li>• Mitgliedschaften</li><li>• Referententätigkeit</li></ul>

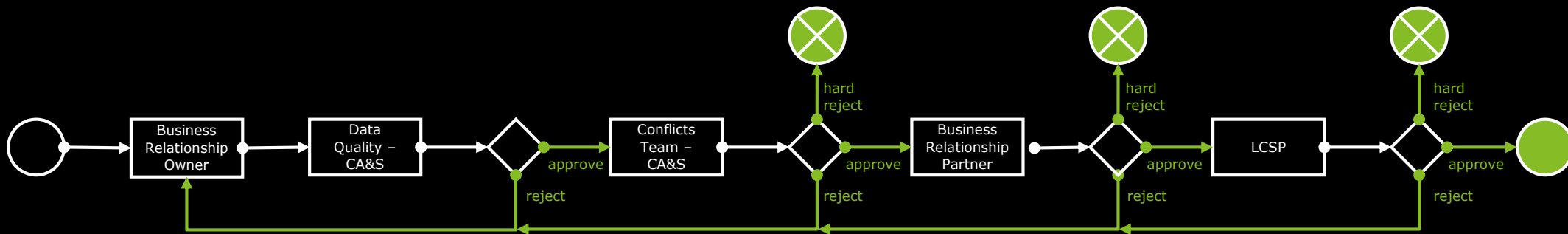
Für mehr Details siehe [DeloitteNet](#)

# Genehmigungsprozesse bei Geschäftsbeziehungen

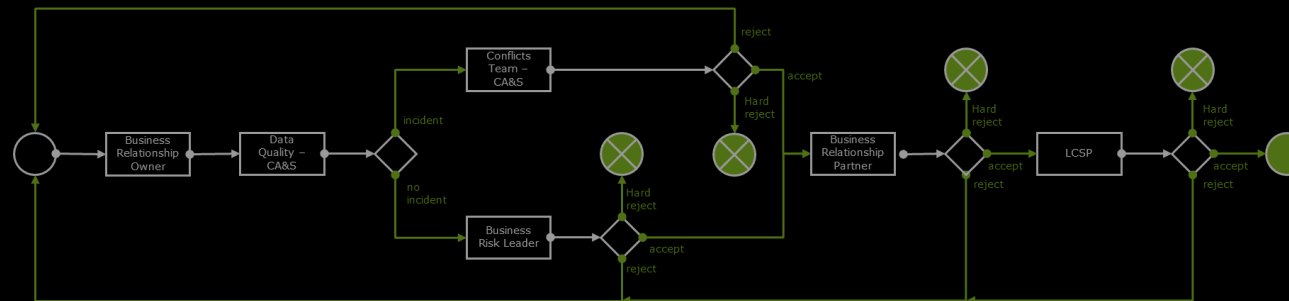
## Finanzielle Beziehungen & andere Beziehungen auf dem Markt

Legend:

-  Prozessschritt
-  Prozessverlinkung
-  Gateway
-  Intermediär
-  Bedingung
-  Nachricht



Siehe nächste Folie für Markt/  
Verkäufer Prozesse

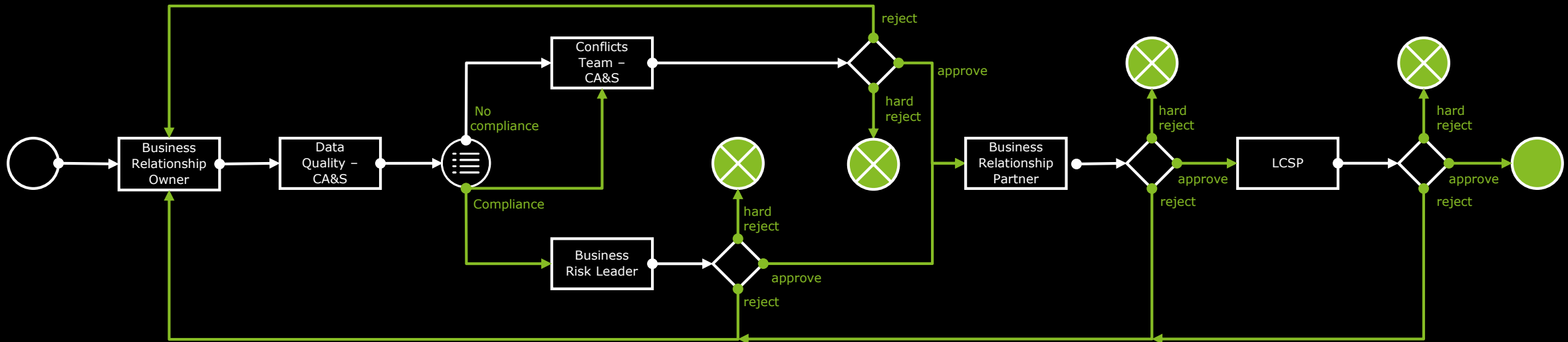


# Genehmigungsprozesse bei Geschäftsbeziehungen

## Marktbezogene Geschäftsbeziehungen & Lieferbeziehungen

Legend:

- Prozessschritt
- Prozessverlinkung
- Gateway
- Intermediär
- Bedingung
- Nachricht





# Relevant Parties

# Relevant Parties

## Verwendung im DEAL

### Einsatz in DEAL:

Bei Opportunities und Engagements werden alle „Relevant Parties“ (involvierte Accounts z.B. Muttergesellschaft, 20% Shareholder) in einer separaten Liste in DEAL aufgeführt. Dabei werden der Account, unter dem die Opportunity / das Engagement angelegt wurde, sowie die Obergesellschaft und die Gesellschafter des Auftraggebers automatisch der Liste "Relevant Parties" eingetragen.

Zusätzlich können weitere Relevant Parties (z.B. Drittparteien) manuell der Liste hinzugefügt werden. Der Firmenname, das Land des Unternehmenssitzes sowie die DESC Einstufung und das Ruleset werden automatisch übernommen.

### Screenshot aus DEAL:



# Relevant Parties

Die Kategorie und Rolle des jeweiligen Accounts ist entsprechend der folgenden Auswahlkriterien anzugeben:

Auswahlliste Account (Englisch)	Auswahlliste Account (Deutsch) + Erläuterung
<b>Beneficiary</b>	wirtschaftlich Berechtigter / Begünstigter (Gesellschafter ist eine natürliche/(Privat-) Person)
<b>Global Ultimate Parent (Client Side)</b>	Oberste Gesellschaft (Konzernobergesellschaft) des qualifizierten Accounts
<b>Intermediate Parent (Client Side)</b>	Übergeordnete Gesellschaft des qualifizierten Accounts
<b>Client</b>	Auftraggeber / qualifizierten Accounts
<b>Client Subsidiary</b>	Tochtergesellschaft (Mandant); sofern direkt durch den Auftragsinhalt betroffen
<b>Officer/Director</b>	leitender Angestellter / Geschäftsführer
<b>Financial Reporting Oversight Role</b>	Natürliche/(Privat-) Person, die wesentlichen Einfluss auf den Jahresabschluss nehmen kann (SEC)
<b>Shareholder (Client Side)</b>	Gesellschafter (z. B. bei Private Equity Investoren der entsprechende Fonds; ist eine natürliche/(Privat-) Person der Gesellschafter, bitte Beneficiary auswählen)
<b>Investor (Client Side)</b>	Investor (z. B. Private Equity Investor sofern Auftraggeber eine Portfolio-/(Beteiligungs-)Gesellschaft ist; ist eine natürliche Person der Gesellschafter, bitte Beneficiary auswählen)
<b>Investee (Client Side)</b>	Portfolio-/(Beteiligungs-) Gesellschaft eines auf der Mandantenseite involvierten Private Equity Investors
<b>Prime/Subcontractor</b>	Haupt-, Unterauftragnehmer (bei Geschäftsbeziehungen)
<b>Fund Manager</b>	Fondsmanager sofern der Auftraggeber ein verwalteter Fonds ist
<b>Trustee</b>	Treuhänder
<b>Client Side Entity</b>	bitte auswählen, sofern das Unternehmen auf der Mandantenseite involviert ist, jedoch keine der anderen vordefinierten Rollen zutreffend ist eine Erläuterung zur Rolle des Unternehmens ist anzugeben
<b>Principal Operating Entity</b>	*bitte nicht verwenden*
<b>Foreign Branch</b>	*ausländische Zweigniederlassung; bitte nur nach vorheriger Rücksprache mit dem Conflicts Team verwenden*
<b>10% or greater shareholder that is not an Affiliate of SEC audit client</b>	*Nur für SEC relevante Audit Aufträge; bitte nur nach vorheriger Rücksprache mit dem Conflicts Team verwenden*
<b>GUP of 10% or greater shareholder that is not an Affiliate of SEC audit client</b>	*Nur für SEC relevante Audit Aufträge; bitte nur nach vorheriger Rücksprache mit dem Conflicts Team verwenden*

# Relevant Parties

Die Kategorie und Rolle des jeweiligen Accounts ist entsprechend der folgenden Auswahlkriterien anzugeben:

<b>Auswahlliste Account (Englisch)</b>	<b>Auswahlliste Account (Deutsch) + Erläuterung</b>
<b>Global Ultimate Parent (Other Side)</b>	Oberste Gesellschaft (Konzernobergesellschaft) Drittpartei
<b>Intermediate Parent (Other Side)</b>	Übergeordnete Gesellschaft der Drittpartei
<b>Shareholder (Other Side)</b>	Gesellschafter der Drittpartei (z. B. bei Private Equity Investoren der entsprechende Fonds)
<b>Vendor/Seller</b>	Verkäufer; natürliche/(Privat-) oder juristische Person(en)
<b>Target</b>	Target / Zielgesellschaft (bei Transaction Services, Bewertung, etc.); sofern direkt durch den Auftragsinhalt betroffen
<b>Target Subsidiary</b>	Tochtergesellschaften / verbundene Unternehmen des Targets / der Zielgesellschaft
<b>Agreed Purchaser</b>	vertraglich bestimmter Käufer (im Rahmen eines M&A Verkaufsprozesses)
<b>Bidder on Project</b>	Bieter (im Rahmen eines M&A Verkaufsprozesses)
<b>Investor (Other Side)</b>	Gesellschafter Drittpartei; z. B. Private Equity Investor sofern Drittpartei eine Portfolio-/(Beteiligungs-)Gesellschaft ist
<b>Investee (Other Side)</b>	Portfolio-/(Beteiligungs-)Gesellschaft eines Private Equity Investors als Drittpartei
<b>Adverse Party to Dispute with Deloitte Client</b>	Gegner (z. B. bei Rechtsstreit)
<b>Parent of Adverse Party to Dispute with Deloitte Client</b>	Oberste Gesellschaft des Gegners
<b>Significant Investor in Adverse Party to Dispute with Deloitte Client</b>	Gesellschafter des Gegners, welcher mehr als 20 % der Anteile hält und somit wesentlichen Einfluss ausüben kann
<b>Other-Side Entity</b>	bitte auswählen, sofern das Unternehmen als Drittpartei involviert ist, jedoch keine der anderen vordefinierten Rollen zutreffend ist eine Erläuterung zur Rolle des Unternehmens ist anzugeben
<b>Principal Operating Entity</b>	*bitte nicht verwenden*