

## „CIO des Jahres“ – nur das Team zählt!

*Business-Christmas-Story 2016 - Namen und Abkürzungen sind rein zufällig gewählt - Prost!*



In der Zentrale des größten Logistikunternehmens herrscht ausgelassene Stimmung. Der Chef, sowie die vielen Wichtel und Rentiere, sind froh den jährlich wiederkehrenden größten Ansturm der Firmengeschichte erfolgreich und auf den Tag genau gemeistert zu haben. Durch die großen Fenster im Stall leuchtet der Mond auf das frische Heu. Heute gibt es zur Feier des Tages wieder den geliebten roten Saft, auf den sich alle wie jedes Jahr freuen. Auch wird schon ordentlich geschunkelt, denn der CIO – „Christfest InTime Organisation“ – Plan ist wieder einmal voll aufgegangen.

Die größte Innovation in diesem Jahr war der Ausbau des Stalls, denn gute Arbeitsbedingungen sind wichtig. Ansonsten setzt man immer noch auf die bewährten Ressourcen: Rudi, der mit der roten Nase, und Sven sind die Ältesten. Aber den Ton geben nun schon die Neuen an: Hana, Smart'i, Fiori, Saas'i und die vielen anderen. Sie wollten sich schon in diesem Jahr beweisen, haben aber schnell gemerkt, dass der Umbruch von Alt auf Neu, doch nicht ganz reibungslos und so einfach ist.

Das bekannteste und erfahrenste Rentier glänzte auch heuer durch klare Ansagen, gute Planung und Routine. Dennoch steht Rudi, der alte Haudegen, etwas geknickt abseits der Herde und schaut zu der „jugendlichen Rentier-Clique“ herüber, die alle schon ganz ordentlich ihren Durst gelöscht haben. Er ist sauer mit sich und seiner Leistung, wurden sie doch angehalten, dieses Jahr erstmals durch die „Cloud“ zu fliegen. Dort passierte dem Liebling aller Kinder dann das Unfassbare: er kam mit seinem, zugegeben nicht mehr neuesten IT – „iTransport-car“ – ins Schlingern und dabei fielen einige Pakete heraus. Mit viel Mühe, großem Herz und den alten Tricks von gestern hat er die Auslieferung gerettet und alle Kunden waren zufrieden.

Betrübt, und auch schon ein wenig vom duftenden Saft benebelt, schaut er in die große Runde der Tiere, die sich immer mehr in Festtagsstimmung bringen. „Warum nur haben die Neuen – der Alte nannte sie bei der Vorstellung die „GenerationWhat“ – ihn nicht darauf hingewiesen, dass seine in die Jahre gekommene IT-Kiste nicht ausreichend gesichert ist für diesen anderen Weg? Die Clique schaut zu ihm herüber als wollten sie ihm schelmisch zurufen: „Hey, altes Rentier, in der Cloud geht's ab, da gelten andere Regeln, mehr Sicherheit und Schutz“. Das geht ihm alles zu schnell. Kopfschüttelnd scharrt er mit seinen Hufen und trinkt zur Beruhigung noch einen wärmenden Schluck aus dem riesigen Trauben-Pott. Das Bewährte liebt er ja über alles, auch wenn er ahnt, sich anpassen zu müssen, denn viele Begriffe und Abkürzungen hatte er letztes Jahr noch nicht gekannt. Plötzlich wird ihm so wohl im Bauch, ein Prösterchen ist bei dem Krach im Stall kaum zu hören und gleichzeitig umwabern ihn dicke Traubensaft(nebel)schwaden, die ihn in einen genusslichen Traum entführen.

...früher war alles einfacher: „Fahrt's los, seid pünktlich, bringt's Freude“ brüllte der Alte auf seinem alten IT-Mobil und seine Motivation ließ uns rennen, so schnell wir konnten. Als sie heuer durch die Cloud

flogen, rauschten sie überall an riesigen Boxen vorbei, an denen der Alte die Daten unserer Ziele, Leistungen und Ergebnisse in so einem kleinen, handlichen Gerät einsammelte. „Digitale Fußfesseln“ – so nennt er das, nicht ohne dabei mit einem scharfsinnigen Blick auf das Display zu starren. Heute wird alles gemessen: „Wohin, wie schnell, wie lange“. Keine Zeit mehr für einen Plausch am Kamin und den verlockenden guten Traubensaft im Kreise der Kunden.

Digitalisierung – was? Ja, so nennen die das. „0 oder 1“ brummt Rudi in seinen Drei-Tage-Bart und träumt von längst vergangenen Zeiten. Pünktlichkeit oder „Rumms die Tür zu“, das richtige Geschenk vom Anforderungskatalog oder „Konnte deine Schrift nicht lesen, mal'st halt ein Bild“, und Kundenzufriedenheit oder lange Gesichter mit Tränen meiner Ki(u)nder(n). Und wenn's mal schief ging, dann IoT – „Informationen ohne Tabu“. So nannten wir damals unsere Verbesserungsgespräche mit dem Chef, in denen wir dann die Wunschzettel nochmal analysiert haben und...

Ein donnernder Applaus beendet abrupt seinen Traum. „In diesem Jahr wieder unsere Nr. 1 ist... aus allen Daten, die erfasst worden sind... Rudi!“ schreit der Alte förmlich ins große Rund des modernen Stalles und nimmt erstmal einen Roten zur Beruhigung des Lampenfiebers. Alle starren das alte Rentier an. Jetzt ist nicht nur seine Nase rot! Letztes Jahr noch – das Rentier blinzelt noch verschlafen – hatten sie noch eine Bambusleitung (schlechtes Internet), aber mit der neuen Plattform und den neuen Geräten ist nun technisch alles möglich. Der Alte höchstpersönlich hält den Preis schon in der Hand und lallt nun schon ein wenig, aber immer noch deutlich für alle hörbar, so dass auch die Clique aufmerksam wird: „Die HCP – „HumanCharacterPerformance“ – Trophäe geht an denjenigen unter uns der, wieder einmal gezeigt hat, welche Unternehmenskultur wir brauchen, um mit den Innovationen von heute, die nachhaltige, stabile und respektvolle Kundenkommunikation langfristig zu erhalten.“ Spricht es und schaut dann grimmig in die Ecke, wo die Neuen stehen und brummt dabei leise in ihre Richtung: „Qualität vor Quantität, Jungs“!

Als er sich wieder Rudi zuwendet, dessen Nase noch immer der Mittelpunkt eines großen roten Kopfes ist, wird er wieder bestimmt und noch lauter: „Rudi, sei weiterhin ein Vorbild, denn mit deiner Erfahrung und deinem Verantwortungsbewusstsein hast du den Auslieferungs- und Werte-Kodex im Sinne unserer Zielgruppe mit Vorbild, Hilfsbereitschaft und GRV – gesundem Rentierverstand – vorgelebt.“ Dabei hängt er ihm die schwere Plakette um den Hals und rümpft leise säuselnd die Nase. „Hast wohl schon einen zu viel, mein treuester Freund“ und trabt Richtung Ausgang, während er von allen für seine mutigen Entscheidungen für neue Geräte und Technologien beklatscht wird. Rudi blickt derweil stolz und zufrieden in die Runde, in der er nun doch ein wenig Respekt und Anerkennung für seine Teamleistung erfahren kann und fällt sogleich in einen wohlverdienten Festtagsschlaf.

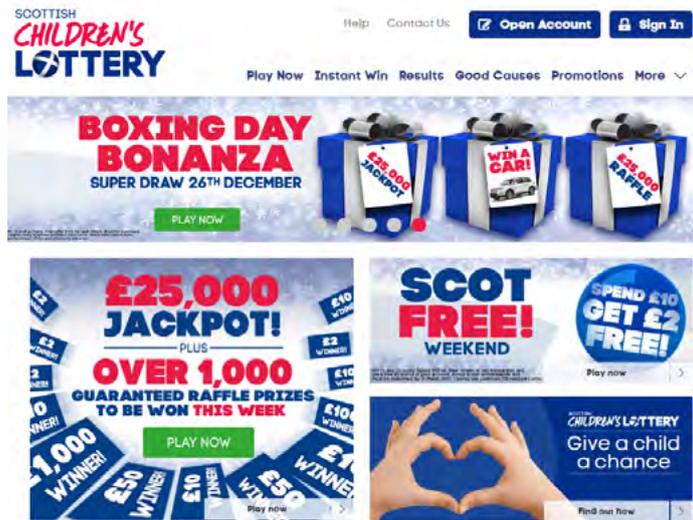
In diesem Sinne, lassen wir ihn träumen und genießen wir, wie er, die freien Stunden! Tanken Kraft und Ideen für die neuen Herausforderungen um im Team die Ansprüche der Kunden und Partner erfüllen zu können. Bleiben Sie gesund und ein wichtiges Teammitglied!

Ihr Stallbursche (...und einer vom Team)  
Steffen Schaar



# Scottish Children's Lottery setzt auf das Lotteriezentralsystem von TQG-LTS

Die Scottish Children's Lottery hat sich zum Betrieb der neuen schottischen Soziallotterie für das von TQG entwickelte Lotteriezentralsystem entschieden. Der offizielle Start der Scottish Children's Lottery erfolgte am 17. Oktober 2016. Zum Einsatz kommt die Standardsoftware TQG-LotterySuite, eine sichere, marktgeprüfte und leistungsfähige Lotterie-Management-Software.



Das System sichert den gesamten Spielablauf, die korrekte Gewinnermittlung und die Gewinnauszahlung an den Spieler. Es ist angebunden an diverse externe Dienste wie z.B. den Zahlungsprovider Data-Cash oder CallCredit zur Spieleridentifizierung. Aus einer reichhaltigen Auswahl von eInstant Games hat sich die Lotterie das für sie optimale Spielangebot zusammengestellt, welches nahtlos in das Spielerlebnis eingebunden ist. Das Gesamtsystem wird durch die TQG-LTS in einem nach ISO27001 zertifizierten hochverfügbaren Rechenzentrum mit Sitz in United Kingdom gehostet.

„Wir sind stolz, in welche kurze Zeit dieses Projekt durch TQG-LTS auf Basis unserer Standardplattform umgesetzt wurde. Im Rahmen des Projektes wurde die Standardsoftware um aktuelle spezifisch britische Anforderungen ergänzt und auf Basis des TQG Responsive Design Frameworks eine zielgruppenspezifische Spieloberfläche implementiert, die den aktuellsten Anforderungen der englischen Gambling Commission (UKGC) entspricht. Dies ist eine Bestätigung für unseren Standardsoftware-Ansatz, der neben einer schnellen Projektumsetzung hohe Qualität und geringe Kosten vereint“, so Karsten Hagemeister, COO und verantwortlich für Business Development bei der TQG. „Die TQG-LotterySuite garantiert uns einen sicheren Spielbetrieb und eine optimale Kundenansprache. TQG versteht sich auf Lotterien und hat dieses Projekt hochprofessionell umgesetzt. Wir freuen uns auf eine spannende Zusammenarbeit mit TQG“, so John Catnach, Projektleiter bei der Scottish Children's Lottery.

Weitere Informationen zur Scottish Children's Lottery, die Projekte für junge Menschen in Schottland unterstützt, finden Sie auf [www.scottishchildrenslottery.com](http://www.scottishchildrenslottery.com). Für mehr Informationen zu den Produkten der TQG-LTS, besuchen Sie bitte [www.tqg-lts.com](http://www.tqg-lts.com).



# DiALOG on tour 2017: Vertragsmanagement und EIM live vor Ihrer Haustür!

Erleben Sie 2017 unsere sehr erfolgreiche, kostenfreie regionale Vortragsreihe DiALOG on tour. Wir bieten Entscheidern, Verantwortlichen und Kompetenzträgern in administrativen Unternehmensbereichen an einem Nachmittag effektive und effiziente Anregungen und Verbesserungen zu den Themen Vertragsmanagement – Compliance – Business Process Management (BPM) – Enterprise Information Management (EIM)



## Termine:

22. Februar 2017	Frankfurt
28. Juni 2017	Stuttgart
27. September 2017	Köln/Düsseldorf
24. Oktober 2017	München
29. November 2017	Wien

Namhafte Anwender berichten live aus der Praxis des Vertragsmanagements und EIMs. Es werden interessante Produktions- und Anwenderprozesse vorgestellt. Sie sind Teil eines ehrlichen Meinungs- und Erfahrungsaustausches mit Experten und Anwendern, der in neuen Netzwerken und Partnerschaften fortgesetzt werden kann.

Kostenlose Anmeldung zu allen Veranstaltungen 2017: [www.tqg.de/dialog-on-tour](http://www.tqg.de/dialog-on-tour). Schauen Sie vorbei. Wir freuen uns auf Sie!



# DiALOG on tour München: BPM als Basis für erfolgreiches Handeln

„Take it easy. Think BPM!“ - unter diesem Motto hatte The Quality Group zum 12. DiALOG on tour in die Allianz Arena in München geladen. In beeindruckendem Rahmen mit Blick auf den Rasen stellten Experten aus Recht, Compliance, IT und Beratung verschiedene Facetten des Business Process Managements (BPM) vor.



Im ersten Vortrag „Entlastung der Rechtsabteilung durch risikoorientierten Ressourceneinsatz“ postulierte Walther Schmidt-Lademann, Rechtsanwaltskanzlei W. Schmidt-Lademann,

dass die Arbeitsbelastung und Ausstattung der Rechtsabteilungen diese dazu zwingen, nicht nur effizienter zu werden – die Dinge faktisch-praktisch richtig zu machen – sondern auch effektiver zu arbeiten. Dies, so Schmidt-Lademann, kann nur durch eine Systematisierung der Aufgaben und vor allem der Prozesse in der Rechtsabteilung geschehen.

Einen anderen Aspekt von erfolgreicher Geschäftsprozesse beleuchtete Dr. Alexander Deicke, Geschäftsführer der K11 Consulting GmbH, in seinem Vortrag „BPM & Compliance im Sinne von Enterprise Information Management“: die erfolgreiche Umsetzung von Compliance im Unternehmen anhand von klaren Regeln und Informations-, Trainings- und Controlling-Prozessen. Nur durch klar strukturierte und nachvollziehbare Prozesse ist es möglich, das Bewusstsein für Compliance in den Köpfen und im Handeln der Mitarbeiter wirklich nachhaltig zu verankern und für Akzeptanz zu sorgen.

Ein Blick hinter die Kulissen der Allianz Arena mit einem Besuch der Kabinen und Probenitzten auf der Trainerbank von FC Bayern-Trainer Carlo Ancelotti sorgte für ungewöhnliche Einblicke in Europas schönstes Stadion - unterstrich aber auch passend zum Thema, dass nur durch klare Abläufe die Arbeit der mehr als 3000 Mitarbeiter an einem Spieltag effizient und reibungsvoll vonstattengehen kann.



„Business Process Management: Compliance-sicheres Handeln“, so der Titel der Präsentation von Nils Scharifi, Compliance Experte von The Quality Group, der verschiedene praktische Ansätze von BPM zur Unterstützung im Compliance-Management beleuchtete. Dabei stellte er nicht nur das Spannungsdreieck von Compliance vor, sondern machte anhand von Praxisbeispielen deutlich, wie durch klar definierte Verantwortlichkeiten und Berechtigungen Prozesssicherheit, Verbindlichkeit und Transparenz geschaffen werden.

Einen praktischen Abschluss fanden die Vorträge durch den Roundtable-Workshop „Legal Pursuit“, in dessen Rahmen die Teilnehmer Sorgen, Herausforderungen, Nutzen und Potenziale im Vertrags- und Prozessmanagement diskutierten und ihre Erfahrungen

austauschten. Steffen Schaar, Diskussionsleiter und Moderator der Veranstaltung, brachte die Diskussion und auch die Quintessenz der vorherigen Vorträge auf den Punkt: „Im Mittelpunkt muss immer der Mensch stehen. Ohne die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kann kein Vertragsmanagement, kein Compliance-Management oder sonstiges Projekt erfolgreich sein: hören Sie auf die Sorgen, Meinungen und Erfahrungen Ihrer Mitarbeiter - dann werden Sie auch in der Lage sein, Geschäftsprozesse erfolgreich zu gestalten und zu leben!“

Beim abschließenden Networking nutzten die Teilnehmer aus den verschiedenen Branchen und Fachabteilungen die Chance zum Meinungs- und Erfahrungsaustausch mit ihren Kolleginnen und Kollegen.

## DiALOG on tour Österreich: Auf die Kommunikation kommt es an!

„Auf die Kommunikation kommt es an!“ - das ist das Fazit des mittlerweile 13. DiALOG on tour, der am 24. November im beeindruckenden Hangar-7 in Salzburg stattfand. Passend zum Veranstaltungsort stand das Networking-Seminar unter dem Motto „Vertragsmanagement & Compliance - Ihre Powerflügel zum Unternehmenserfolg“ und bot in zahlreichen Vorträgen Einblicke in die Praxis.

Steffen Schaar, Mitglied der Geschäftsleitung von The Quality Group, stellte in seiner Einführung die These auf, dass es bei der Digitalisierung im Unternehmen auf Faktoren wie Strategie, Unternehmensprozesse und Compliance ankommt, der wichtigste Faktor ist aber die Kommunikation mit den Mitarbeitern und Kollegen.



Dies bestätigte auch Dr. Alexander Deicke, Geschäftsführer von K11 Consulting GmbH, der Kommunikation als den Hauptaspekt erfolgreicher Compliance im Unternehmen betrachtet. Anhand praktischer Beispiele verdeutlichte er, dass es zwar für die Außenwirkung schön und gut sei, wenn im Unternehmen ein gut ausgearbeitetes Regelwerk vorliegt, dies aber letztlich für eine wirklich nachhaltige Verankerung im Unternehmen nicht ausreicht. Hierzu sei es vielmehr notwendig, Prozesse zu verankern, Mitarbeiter zu schulen und vor allem die Regeln auch aktiv zu leben.

Wie dies in der Praxis erfolgreich gelebt wird, zeigt das Vertragsmanagement-Projekt der AFS Aviation Fuel Services GmbH, das Nils Scharifi, Account Manager von The Quality Group, vorstellte. Ganz wichtig, so Scharifi, sei es die Anforderungen und Erwartungen an ein solches Projekt durch offene Kommunikation aller beteiligten Abteilungen zu definieren und nachher durch verantwortliches Handeln umzusetzen: „Nicht in Zuständigkeiten, sondern in Verantwortlichkeiten zu handeln - darauf kommt es an!“

Einen Blick über den Tellerrand bot dann die Führung durch den pensionierten Piloten Starkmut Höntzsch, der einen faszinierenden Einblick in Hangar-7 und Hangar-8, die Heimat der Flying Bulls ermöglichte. Auch in der Fliegerei, so wurde deutlich, kommt es auf





die Kommunikation zwischen Pilot, Techniker und Navigator an - früher wie auch heute noch.

Business Process Management (BPM) als Teil von Compliance beleuchtete Stefan

Schiller, Compliance Experte von The Quality Group, in seinem Vortrag. Klare definierte Prozesse und Verantwortlichkeiten lassen sich durch ein BPM-System erreichen und im Unternehmen verankern, wodurch mehr Transparenz und Klarheit über Compliance-Regeln geschaffen wird. Dabei kommt es aber auch vor allem auf die Menschen an, diese Veränderungen ins Unternehmen zu tragen, zu leben und verankern - und dies kann nur, so Schiller, durch Vorleben, Erklären und Miteinander-Reden geschehen.

Das Miteinander-Reden und Diskutieren stand auch im Mittelpunkt des „Legal Pursuit“ - einem kommunikativen Spiel, bei dem die Teilnehmer ihre Erfahrungen in den Bereichen Vertragsmanagement und Compliance diskutierten und austauschten.

TQG entwickelt

## Sicherheit bei der Bilanzierung Neue Richtlinien IFRS 15 & 16

Mit IFRS 15 & 16 liegt eine neue Generation von Standards vor, die bezüglich Bilanzierung zu fundamentalen Änderungen führen.

Mit dem Rechnungslegungsstandard IFRS 15 wurden zum 28. Mai 2014 die wesentlichen bis dahin geltenden Regelungen bezüglich der Darstellungen von Umsatzerlösen aus Kundenverträgen in einem neuen Standard zusammengefasst (IAS 11, IAS 18, IFRIC 13, IFRIC15, IFRIC 18 und SIC-31).

Generell führt der neue Standard nicht zu einer Änderung der Umsätze selbst, sondern ggf. zu einem geänderten Realisierungszeitpunkt. IFRS 15 erlaubt / fordert die Zerlegung vertraglich geregelter Leistungsverpflichtungen in einzeln nutzbare Teile, so wird z. B. ein bei einem Mobilfunk-Vertrag mitgeliefertes Endgerät trotz Bündelung / Kopplung an die Vertragslaufzeit zu einer separaten Leistungsposition, die nach IFRS 15 ab Nutzbarkeit voll zu realisieren ist. Das dargestellte Verfahren entkoppelt Umsatzrealisierung und Rechnungsstellung und stellt somit neue Anforderungen an die IT-seitige Verarbeitung und Erfassung der Leistungsverpflichtungen.

Mit IFRS 16 wurde im Januar 2016 eine Neuregelung (ersetzt IAS 17 und IFRIC 4).



zur Bilanzierung von Leasingverhältnissen veröffentlicht, die für Berichtsperioden beginnend nach dem 1. Januar 2019 gilt. Der Standard enthält wichtige Änderungen, wie z.B. die Vorgabe Leasingverträge grundsätzlich beim Leasingnehmer bilanziell im Rahmen des sog. „Right-of-Use Approach“ als Vermögenswert zu erfassen oder auch die entfallende Unterscheidung zwischen Finanzierungs- und Operating-Leasingverträgen für den Leasingnehmer (wie unter IAS 17 verlangt).

Zur Unterstützung des neu zu gestaltenden Geschäftsprozesses zur Bilanzierung bietet die LCM Product Suite die passenden Helfer um Effizienz und Sicherheit im Ablauf zu ermöglichen.

- LCM Integration Gateway: Integration zu Finanz- / Accounting-Daten sowie aktive Unterstützung bei der Zuordnung der Werte zu bestehenden Verträgen
- IFRS 15: Direkte Unterstützung des 5-stufigen Prozesses zur Ermittlung von Leistungsverpflichtungen und Transaktionspreisen in Ihrem Vertragsportfolio
- IFRS 16: Geführtes Bewertungs- und Klassifizierungsmodell zu allen vertraglichen Leasingverhältnissen
- Reporting: Auskunftsfähigkeit zu jeder Zeit – klare Werteübersicht Ihrer Verträge für Ihre Bilanz

Interessant für Sie? Sprechen Sie uns an! Das LCM Produktmanagement Team steht Ihnen gerne für weitere Auskünfte und Informationen zur Verfügung.

## Events 2017: wir sehen uns!

25.-27. Januar	Unternehmensjuristen-Kongress (Berlin)
22. Februar	DiALOG on tour (Frankfurt)
25. April	Syndikus Summit (Stuttgart)
26. April	IT-Recht & Organisation (Stuttgart)
10.-12. Mai	DiALOG Fachforum (Hamburg)
28. Juni	DiALOG on tour (Stuttgart)
27. September	DiALOG on tour (Köln/Düsseldorf)
11. Oktober	Compliance Summit (München)
24. Oktober	DiALOG on tour (München)
29. November	DiALOG on tour (Wien)



### IMPRESSUM

Haben Sie Anregungen, Fragen oder Kritik? Über Ihr Feedback freuen wir uns.

Steffen Schaar, Verantwortlicher Redakteur  
Telefon: +49 7031 306974-201, E-Mail: steffen.schaar@tqq.de

Simon Feess, Redakteur  
Telefon: +49 7031 306974-202, E-Mail: simon.feess@tqq.de

Cornelia Geiselhart, Redakteurin  
Telefon: +49 7031 306974-204, E-Mail: cornelia.geiselhart@tqq.de

Herausgeber:  
The Quality Group GmbH  
Konrad-Zuse-Platz 1, 71034 Böblingen, Deutschland  
Telefon: +49 7031 306974-100  
Internet: www.tqq.de  
E-Mail: info@tqq.de

Bezugspreis Jahresabonnement: kostenlos  
Erscheinungsweise: quartalsweise (4 Ausgaben im Jahr)

Layout: Simon Feess  
Bildnachweis: Fotolia, istockphoto, The Quality Group

Haftungsausschluss: Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernehmen Herausgeber und Redaktion keine Gewähr.