



REMERGE

Remerge ist ein Berliner Start-Up-Unternehmen, wurde 2014 gegründet und hat jetzt schon 80 Mitarbeiter. Neben dem Headquarter in Berlin hat Remerge Niederlassungen in San Francisco, New York, Singapur, Tokio und Seoul. Mit seiner skalierbaren und effizienten App-Retargeting-Plattform hilft Remerge weltweit Smartphone-App-Entwicklern dabei, Nutzer-Engagement und Einnahmen zu maximieren.

HERAUSFORDERUNG

Für global agierende Unternehmen wie Remerge sind die Kunden naturgemäß geographisch weit entfernt - mit entsprechenden sprachlichen, kulturellen Herausforderungen und einem zu meisternden Zeitunterschied. Der Kontinente überspannende Prozess der Vertragsunterzeichnung beinhaltete acht Etappen: der Account Manager erhielt eine Datei, die dem Kunden geschickt wurde, der Kunde musste das Dokument ausdrucken, von Hand unterschreiben, dann das Dokument wieder einscannen. Dann wurde es an Remerge zurückgeschickt, oft mit Verzögerung und häufig musste nachgefragt werden. Das Follow-Up verschlang viel Zeit. Hatte Remerge das Mail mit dem eingescannten Vertrag erhalten, musste das Dokument wiederum ausgedruckt, von Hand unterschrieben und gescannt werden.

Für Remerge als Akteur im Bereich „Mobile Advertising“ sind sogenannte Insertion Orders (IO), Dokumente, die den Zeitraum und den Umfang eines Medienkaufs angeben, von höchster Bedeutung. Hierzu wurden Excel-Vorlagen verwendet, in denen Daten manuell eingegeben wurden.

Das war fehleranfällig und redundant.

ALLE

alle dokumente zentral
abgelegen



100%

weniger redundante
dateneingaben



EINFACH

ein viel einfacherer
prozess



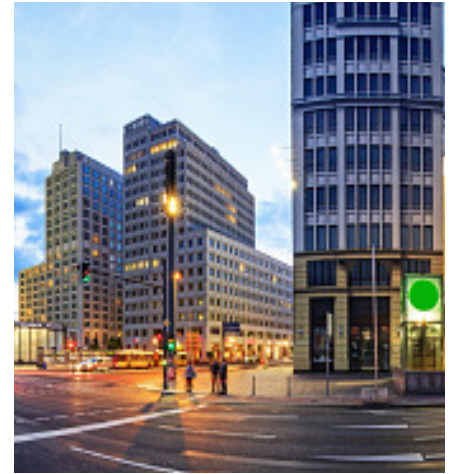
LÖSUNG

Remerge erkannte die Elektronische Signatur als zeitgemäßen Weg, in einem globalen, schnelllebigen Kontext, den Vertragsunterzeichnungsprozess zu digitalisieren. Remerge nutzte bereits Salesforce als CRM-System DocuSign for Salesforce ist die beliebteste eSignature-Applikation auf Salesforce AppExchange und konnte problemlos integriert werden. Somit wurde das Unterzeichnen von Verträgen und Vereinbarungen mittels der Elektronischen Signatur einfach eine Erweiterung der bereits implementierten CRM-Prozesse.

RESULTATE

Die 8 Schritte des papierbasierenden Unterschriftenprozesses wurden digitalisiert und vereinfacht. Die Arbeit der Account Manager wurde deutlich vereinfacht: „Jetzt ist es viel einfacher, denn ich muss das Dokument nur noch in DocuSign hochladen, eine E-Mail wird an beide Unterzeichner gesendet, sie signieren es mit DocuSign digital, sobald beide es signiert haben, erhalte ich das Dokument fertig gestellt, so dass es ein VIEL einfacherer Prozess ist!“ sagt ein Account Manager von Remerge.

Zudem ist der Prozess viel weniger fehleranfällig, so fällt das fehleranfällige manuelle Eingeben von Daten weg: „Mit DocuSign ist es viel effizienter, den IO-Signierungsprozess automatisiert zu haben. Alle Beteiligten haben Transparenz darüber, wo wir uns im Vertragsprozess befinden. Ich benutze die App. Der KPI geht direkt in die Plattform und wird automatisch für Remerge eingerichtet. Die Hauptvorteile für mich sind die zentrale Ablage der Informationen an der richtigen Stelle, die Reduzierung der redundanten Dateneingabe und die Geschwindigkeit des Prozesses von Anfang bis Ende“. Benjamin Beivers, Chief Revenue Officer & Mitbegründer, Remerge



“Mit Docusign haben wir alle Informationen zentral an der richtigen Stelle gespeichert, reduzieren redundante Dateneingaben und beschleunigen den Signiervorgang von Anfang bis Ende.“

BENJAMIN BEIVERS

CHIEF REVENUE OFFICER &
MITBEGRÜNDER, REMERGE

ÜBER DOCUSIGN

DocuSign® verändert die Art und Weise, in der Geschäfte getätigt werden. Jeder kann Vereinbarungen überall und zu jeder Zeit auf jedem Gerät mit Vertrauen und Sicherheit unterzeichnen und verwalten. Flexibel unterwegs mit DocuSign.

FÜR ANFRAGEN IN DER DACH-REGION:

dach@docusign.com / www.docusign.de