

Beschleunigen Sie den Vertrieb mit einem optimierten Vertragsprozess

Beim Vertragsabschluss ist Tempo gefragt.
Generieren Sie mit einem modernen
Vertragswesen schneller Umsätze.



In der digital vernetzten Welt von heute ist die Art und Weise, wie Sie verkaufen, genauso wichtig wie das, was Sie verkaufen. Die Vertragsprozesse einer Vertriebsabteilung können sich direkt auf die Fähigkeit eines Unternehmens auswirken, seine übergeordneten Ziele zu erreichen. Vertriebsorganisationen taten sich jedoch häufig schwer damit, Technologien einzuführen, die ihnen beim effizienten Abschluss von Geschäften helfen. Stattdessen haben sie sich weiterhin stark auf langsame, ineffiziente papierbasierte Prozesse verlassen, während sie sich langsam an die digitale Transformation herantasteten. Der Fortschritt war langsam und stetig, bis die COVID-19-Pandemie zuschlug. Plötzlich waren digitale Vertriebsfähigkeiten nicht mehr nur „nice to have“, sondern eine absolute Notwendigkeit.

Erstklassige Vertriebsorganisationen verschaffen sich mithilfe von Technologie einen Vorteil, indem sie Prozesse automatisieren, die sonst die Zeit der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit Papierkram und Statusverfolgung verschlingen. Besonders der Vertragsprozess bietet sich hier an: Die Art und Weise, wie Sie Verkaufsverträge vorbereiten, unterzeichnen, bearbeiten und verwalten, von Geheimhaltungsvereinbarungen über Angebote bis hin zu Service-Rahmenverträgen und Leistungsbeschreibungen.

Bei der manuellen Bearbeitung von Verträgen kommt es zu Fehlern, Frustration bei den Kunden und einer Verzögerung des Geschäftsabschlusses – und das mehrmals in jedem Verkaufszyklus. Es geht aber auch anders. Unternehmen, die ihre B2B-Vertriebsteams mit einem modernen Vertragssystem ausstatten, können diese Reibungsverluste in ihren Vertriebszyklen beseitigen, sodass Vertriebsmitarbeiter und -mitarbeiterinnen Geschäfte schneller abschließen und gleichzeitig zu einer besseren Kundenerfahrung und dem Erreichen strategischer Unternehmensziele beitragen können.



Automatisierung als Chance für die Vertragsabwicklung

Der Wirtschaftsexperte und Autor Geoffrey Moore weist darauf hin, dass Unternehmen, die die digitale Transformation noch nicht vollzogen haben, nicht nur Geld verschwenden, sondern ohne Automatisierung auch unnötige Risiken eingehen und die Zufriedenheit von Mitarbeitern und Kundinnen aufs Spiel setzen. Moore stellt treffend fest:

„Sicherlich wird die menschliche Komponente immer ihren Wert haben, aber diese Leistung muss jenen wirklich komplexen Situationen vorbehalten werden, die sich nicht ohne Weiteres automatisieren lassen.“

Geoffrey Moore

Der B2B-Vertrieb ist durchaus eine komplexe Situation, die eine menschliche Komponente erfordert, vom Aufbau einer Beziehung und dem Verstehen von Problemen bis hin zur Empfehlung von Lösungen. Damit die Vertriebsmitarbeiter und -mitarbeiterinnen genügend Zeit für diese Aufgaben haben, muss Technologie einspringen und mehr Verwaltungsaufgaben übernehmen.

Dieser wachsende Bedarf an mehr Automatisierung und digitalen Abläufen wurde durch die COVID-19-Pandemie noch verstärkt. Manuelle Vertragsprozesse sind in der Regel für Mitarbeiter konzipiert, die sich ein Büro teilen. Deutlich schwieriger wird es, wenn diese Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen alle remote arbeiten. Angesichts der Herausforderung, sich an das neue Arbeitsumfeld und die disruptiven Geschäftsbedingungen anpassen zu müssen, sehen sich Vertriebsorganisationen gezwungen, remote-freundlichen Prozessen Priorität einzuräumen. Diese Anpassungen haben sich bereits jetzt als so erfolgreich erwiesen, dass viele Vertriebsorganisationen beabsichtigen, sie dauerhaft in den Verkaufsprozess zu integrieren. So rechnen B2B-Verkaufsteams bereits damit, dass nach der Pandemie etwa die Hälfte der Geschäftsabschlüsse aus der Ferne getätigt werden, während es vor COVID-19 nur ein Drittel war.

Während die Abschlüsse zunehmend digitalisiert werden, gibt es ein noch weitgehend ungenutztes Potenzial für die Automatisierung des Vertragsprozesses. Die meisten Teams haben mit einer beträchtlichen Anzahl von Verträgen zu tun – laut einer [Forrester-Studie](#) wickeln 80 % der Vertriebsteams mehr als 500 Verträge pro Monat ab. Aber weniger als 10 % der Vertriebsteams haben auch nur einen Teil des Vertragsprozesses vollständig automatisiert.

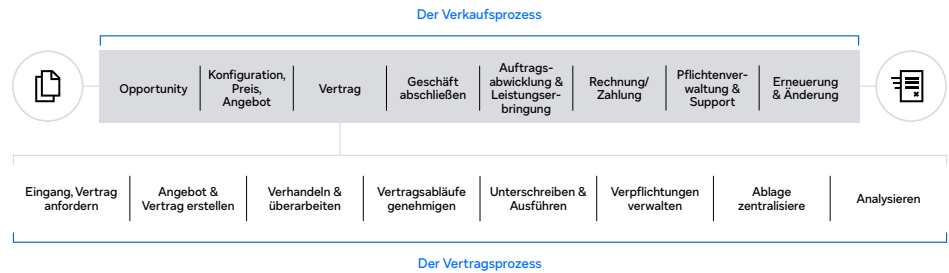
Durch die Automatisierung des Vertragsprozesses können Vertriebsteams sämtliche ihrer Abläufe optimieren, um Geschäfte effizienter abzuschließen und ihr Unternehmen auf künftige Störungen vorzubereiten. Dank den damit verbundenen Effizienzgewinnen können Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen wirklich komplexen Situationen mit einer menschlichen Note begegnen, und das in in den verschiedensten Szenarien.

„Es besteht kein Zweifel daran, dass Digitalisierung der Antrieb für Vertriebsorganisationen ist. Führende B2B-Vertriebsmitarbeiter, die Digitalisierung effektiv nutzen, erzielen ein fünfmal höheres Wachstum als ihre Kollegen, die nicht zu den Vorreitern der Digitalisierung gehören.“

McKinsey & Company

Vereinbarungen sind ein wesentlicher Bestandteil des B2B-Verkaufsprozesses

Der Lebenszyklus von Kaufverträgen



Vereinbarungen bilden das Grundgerüst aller Geschäftsbeziehungen. Sie werden während des gesamten Zyklus der Kundenbeziehung und in jeder Phase des Verkaufszyklus eingesetzt:

Angebote und Verträge

Rahmenverträge für Dienstleistungen
Kaufverträge
Leistungsbeschreibungen
Kostenvoranschläge
Angebote
Rabattlisten
Vertragserneuerungen

Auftragsverwaltung

Vertragsänderungen
Änderungsaufträge
Bestellungen
Abrechnung
Rechnungen
Finanzierungsvereinbarungen
Zahlungsermächtigungen

Mehr ...

Vertraulichkeitsvereinbarungen
Arbeitsaufträge
Dienstleistungsverträge
Interne Genehmigungen

Leider erfordern die Vertragsprozesse der meisten Organisationen, dass die Vertriebsmitarbeiter und -mitarbeiterinnen Vertragsdokumente manuell über Textverarbeitungsprogramme erstellen und dann E-Mails mit internen oder externen Teams austauschen, um die Vertragsbedingungen auszuhandeln und zu überarbeiten. Anschließend müssen Mitarbeiter die Dokumente per E-Mail, Fax oder Nachtkurier an den Kunden senden, um Unterschriften zu erhalten, die beteiligten Parteien bitten, die unterzeichneten Versionen zurückzusenden, und die Vereinbarungen an die nachgelagerten manuellen Prozesse weiterleiten (z. B. Kontoerstellung, Abrechnung usw.). Schließlich muss der Vertrag an einem zentralen Ort gespeichert und auf Risiken und Wertschöpfungsmöglichkeiten hin geprüft werden.

Die Folgen sind unnötig lange Verkaufszyklen, ein hoher Zeitaufwand für den Vertrieb, verzögerte Umsatzrealisierung, verpasste strategische Unternehmensziele und – da der Kunde auf jeden einzelnen Zwischenschritt wartet – ein nicht gerade optimales Kundenerlebnis.

Wie modern ist Ihr Vertragssystem?

Ihr Vertragssystem umfasst alle Menschen, Prozesse und Technologien, die am gesamten Vertragsprozess beteiligt sind – angefangen bei der Vorbereitung und Unterzeichnung von Verträgen bis hin zur Abwicklung und Verwaltung der abgeschlossenen Dokumente. Es nutzt Daten aus anderen Systemen, z. B. aus Customer-Relationship-Management(CRM)-Tools, und löst Aktionen in anderen Systemen aus, etwa eine Rechnungsstellung. Wenn die Schritte des Prozesses und die Verbindungen zwischen den Systemen von den Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen manuell ausgeführt werden müssen, ist Ihr Vertragssystem veraltet. Obwohl solche Systeme kaum erstrebenswert sind, nutzen die meisten Unternehmen sie trotz aller Probleme immer noch. Dabei gibt es Wege, sie zu modernisieren.

Ein modernes Vertragssystem kann den gesamten Vertragsprozess vernetzen und automatisieren. Dies reduziert oder beseitigt ...

- Manuelle und papiergebundene Prozesse
- Engpässe und Verzögerungen
- Fehler und Nachbesserungen
- Frustration bei Kunden und Mitarbeiterinnen
- Sicherheits- und Compliance-Risiken

Wenn Vereinbarungen mit zu vielen manuellen Aufgaben verbunden sind, gerät der Vertriebsprozess ins Stocken und das Geschäft kommt zum Stillstand. Je schneller Vereinbarungen abgeschlossen werden, desto schneller können die Vertriebsmitarbeiter und -mitarbeiterinnen Umsätze erzielen und desto schneller können die Kunden den Wert ihrer Investitionen ausschöpfen. Dies kann sich auf verschiedene Geschäftsinitiativen auswirken, von der digitalen Transformation bis hin zu Wachstum, Erfahrung und Produktivität.

Der gesamte Vertragsprozess ist reif für die digitale Transformation

Vertriebsorganisationen, die bereits die Technologie der elektronischen Unterschrift nutzen, sind bei der Beschleunigung des Vertragsprozesses einen Schritt voraus. Aber vor und nach der Unterschrift gibt es immer noch manuelle Schritte, die zu viel Zeit und Geld verschwenden und die Umsätze gefährden. Dank neuer digitaler Technologien kann ein modernes Vertragssystem alle diese Schritte automatisieren und wichtige Unternehmensziele vorantreiben.

Ein modernes Vertragssystem



Vorbereiten



Signieren



Handeln



Verwalten

27,5 Stunden

werden durchschnittlich auf die Erstellung und Verhandlung von B2B-Verträgen verwendet

[Vertragsverwaltung im Jahr 2020/2021](#)

Vorbereiten

Papier und E-Mail – Relikte aus dem 20. Jahrhundert

Zu Beginn des Lebenszyklus einer Vereinbarung müssen Dokumente erstellt und genehmigt werden. Während die meisten Vereinbarungen anhand von Vorlagen oder durch Kopieren und Bearbeiten eines vorhandenen Dokuments erstellt werden können, müssen Vertriebsmitarbeiter – oder schlimmer noch, Kunden und Kundinnen – bei älteren Vertragssystemen Felder manuell mit Informationen füllen und Papier-Unterlagen hin und her schicken. Tippfehler und andere Fehler, etwa bei der Auswahl der richtigen Produkt-SKU oder der Rabattierung, können Nacharbeiten und Verzögerungen nach sich ziehen, selbst wenn die Vertriebsmitarbeiter die richtigen Vorlagen verwenden. Laut einer [Forrester-Studie](#) bereiten **94 % der Vertriebsorganisationen Verträge in höchst manuellen Prozessen vor**, bei denen weder eine Vorlage verwendet noch die Dateneingabe aus einem Datensystem automatisiert wird.

Heutzutage sollten Vertriebsmitarbeiter und -mitarbeiterinnen in der Lage sein, per Mausklick eine ausgefeilte und dennoch leicht zu bearbeitende Vereinbarung direkt aus einem Opportunity-Datensatz in ihrem CRM- oder CPQ-System zu generieren, und zwar auf der Grundlage der jeweils richtigen Vorlagen, in denen die meisten, wenn nicht sogar alle, Felder bereits vorausgefüllt sind. Bei der Verhandlung sollte außerdem KI verwendet werden, um mit Risiken behaftete Korrekturen für die rechtliche Überprüfung zu identifizieren und andere gemäß vorgefertigten Regeln zu handhaben. Die fertig ausgehandelte Vereinbarung sollte automatisch und in der korrekten Reihenfolge an die richtigen Genehmiger oder Unterzeichnerinnen weitergeleitet werden. Können Ihre Vertriebsmitarbeiter das?

68 %

aller Kaufverträge werden elektronisch signiert

[Status Quo Vertragswesen](#)

Signieren

Die Einsatz von elektronischen Signaturen ist keine Selbstverständlichkeit, wird aber erwartet

Signaturen machen gewöhnliche Geschäftsdokumente zu wertvollen Vereinbarungen. Daher ist es nur folgerichtig, dass viele Vertriebsorganisationen den Stakeholdern bereits heute die Möglichkeit geben, die meisten oder alle Vereinbarungen elektronisch zu unterzeichnen. Dennoch zeigt [eine Forrester-Umfrage](#), dass mehr als die Hälfte (56 %) der B2B-Vertriebsteams mangelnde Transparenz bezüglich des Status von zur Unterzeichnung ausstehenden Vereinbarungen beklagen. Wenn Ihr Vertragsprozess das Ausdrucken, Scannen, Faxen, Versenden per E-Mail oder Post von Vereinbarungen beinhaltet, ist das für B2B-Einkäufer, die mittlerweile Besseres erwarten, ein schlechtes Signal.

Mit einem modernen Vertragswesen können Kunden und Mitarbeiterinnen Verträge schnell und einfach unterzeichnen, und zwar von nahezu jedem Ort aus, mit jedem mobilen Gerät und jederzeit. Außerdem haben sie die Möglichkeit, ihre Identität auch per E-Mail-Authentifizierung, SMS oder Personalausweis zu bestätigen und Signaturen unter Einhaltung der geltenden Gesetze digital zu zertifizieren. Vertriebsmitarbeiter und -mitarbeiterinnen sollten stets erkennen können, wer noch was tun muss, um das Geschäft zum Abschluss zu bringen. Ist das in Ihrem Unternehmen der Fall?

70 %

der Unternehmen nehmen Vertragsänderungen monatlich oder häufiger vor

Vertragsverwaltung im Jahr 2020/2021

Handeln

Es ist heute einfacher, einer Vereinbarung gemäß zu handeln, doch bei der Effizienz gibt es noch Luft nach oben

Wenn eine Vereinbarung unter Dach und Fach ist, müssen ihre Bedingungen erfüllt werden. In der Regel bedeutet dies, dass nachgelagerte Prozesse ausgeführt werden müssen, z. B. die Einrichtung eines Kundenkontos oder die Rechnungsstellung. Werden diese nachgelagerten Prozesse in Ihrem Unternehmen automatisch ausgelöst, sobald eine Vereinbarung unterzeichnet wird, oder müssen die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen erst noch verschiedene Knöpfe drücken oder E-Mail-Anfragen senden? Wenn Sie sich darauf verlassen, dass die Mitarbeiter die nächsten Schritte mit mehreren Teams kommunizieren und koordinieren, kann dies zu Verzögerungen, Fehlern und Nacharbeit führen. Eine [Studie von IACCM](#) zeigt, dass über 60 % der Projektmanager und Implementierungsteams über die Probleme klagen, die durch die Übergabe vom Angebotsteam an das Ausführungsteam nach der Auftragsvergabe entstehen.

Ein modernes Vertragssystem verbindet Ereignisse – vor allem den Abschluss von Vereinbarungen – mit nachgelagerten Geschäftsprozessen. Ein signiertes Dokument kann automatisch im entsprechenden Kundendatensatz in Ihrem CRM-System oder einer anderen Datenbank Ihrer Wahl gespeichert werden. Ein Abrechnungssystem kann automatisch in Ihrem ERP oder Ihrer Abrechnungssoftware ausgelöst werden. Sie können sogar Zahlungen als Teil des Geschäftsabschlusses akzeptieren.

Am wichtigsten ist, dass Vertriebsmitarbeiter und -mitarbeiterinnen ihre Zeit nicht mit der Ausführung oder Überwachung dieser Aufgaben verbringen müssen. Stattdessen können sie sich auf den Verkauf konzentrieren, während andere, nachgelagerte Teams stets umfassend informiert werden und so bessere Leistungen erbringen können. Wenn Vertriebsteams und operative Teams mehr Zeit haben, sich auf ihre Kunden zu konzentrieren, statt sich um administrative Aufgaben kümmern zu müssen, wird das Kundenerlebnis deutlich besser und das Unternehmen innovativer, produktiver und rentabler.

61 %

der Vertriebsorganisationen haben keine Möglichkeit, den vollständigen Text von Vereinbarungen effektiv zu durchsuchen

Status Quo Vertragswesen 2021

Verwalten

Vertragsdokumente werden digital gespeichert, sind aber unzugänglich

In Vertriebsorganisationen, die ein veraltetes Vertragssystem verwenden, werden Verträge entweder ausgedruckt und in Aktenschränken aufbewahrt oder lokal auf den Laufwerken einzelner Mitarbeiter oder des Unternehmens gespeichert. 50 % der Vertriebsorganisationen arbeiten laut [einem Forrester-Bericht](#) auf diese Weise, was zu Problemen bei der Transparenz in Bezug auf den Status unterzeichneter Dokumente und zu einem erhöhten Sicherheitsrisiko führt. Diese Systeme erschweren auch die Überprüfung oder den Einblick in bestehende Verträge. Infolgedessen entgehen diesen Vertriebsorganisationen wahrscheinlich erhebliche Umsatzchancen, und sie setzen ihr Unternehmen Compliance-Risiken aus.

Ein modernes Vertragssystem ermöglicht die zentrale und intelligente Speicherung, Sichtbarkeit und Durchsuchbarkeit aller Verträge. Ähnlich wie Google eine einzige Schnittstelle für die Suche im Internet bietet, sollte es auch eine einzige Schnittstelle für die Suche nach Schlüsselwörtern und Phrasen für alle Vereinbarungen Ihrer Organisation geben. Noch besser ist es, wenn diese Schnittstelle intelligent ist und es Ihnen ermöglicht, mit Hilfe künstlicher Intelligenz nach Konzepten zu suchen, die sich nicht einfach mit einer Reihe von Worten oder Sätzen beschreiben lassen. So sollte beispielsweise eine Suche nach „Datenschutz“ Ergebnisse liefern, die sich auf die Allgemeine Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und die entsprechenden Rechtsvorschriften beziehen, auch wenn diese Begriffe in der Suche selbst nicht verwendet werden.

Mit einem KI-gestützten Vertragsanalysetool können Unternehmen und ihre Vertriebsteamer intelligentere Geschäftsentscheidungen treffen, indem sie Einblicke und zusätzlichen Wert aus den Verträgen im gesamten Unternehmen ziehen. Vertriebsteamer können diese Tools beispielsweise nutzen, um ihre Verträge zu filtern und zu analysieren, um in den Verträgen verborgene Umsatzchancen aufzudecken, die letztendlich zum Unternehmensergebnis und den übergreifenden Zielen beitragen.

Generieren Sie mit einem modernen Vertragswesen schneller Umsätze

Die Kunden erwarten digitale Geschwindigkeit und Bequemlichkeit. Die direkte Zusammenarbeit mit einem Vertriebsmitarbeiter oder einer Vertriebsmitarbeiterin in einem umständlichen Verfahren kann da wie eine Belastung erscheinen. Wenn Sie zu einem ohnehin schon langwierigen oder komplexen Prozess noch manuelle oder papierbasierte Schritte hinzufügen, könnten sich Kunden endgültig nach anderen Anbietern umsehen.

B2B-Vertriebsleiter stehen in der Pflicht, den Vertrieb zu vereinfachen und zu beschleunigen, indem sie in die digitale Transformation investieren - und der Vertragsprozess ist ein großartiger Ort, auf den sie ihre Bemühungen konzentrieren können. Laut einer [Studie von DocuSign](#) steht die Vertragstechnologie in direktem Zusammenhang mit den wichtigsten Bereichen, von denen Vertriebsteams erwarten, dass sie durch Technologie beeinflusst werden: Zeitersparnis, Verbesserung des Kundenerlebnisses und Reduzierung von Fehlern. Diese Art von Investitionen wird die digitale Transformation einer Vertriebsorganisation beschleunigen und eine stärkere Automatisierung einleiten, die es den Vertriebsmitarbeitern ermöglicht, Geschäfte schneller abzuschließen und gleichzeitig zu einem besseren Kundenerlebnis beizutragen.

„85 Prozent unserer Verkaufsverträge können jetzt ohne jeglichen physischen Kontakt bearbeitet werden. Das bedeutet, sie werden viel schneller, kostengünstiger und mit wenigen Fehlern erledigt.“

Heather Atkinson
VP of Revenue Operations,
Products and Pricing
Salesforce

Fallstudie

Das moderne Vertragssystem von Salesforce

Ein hervorragendes Beispiel für ein Unternehmen, das ein modernes Vertragssystem einsetzt, ist Salesforce, eines der weltweit führenden Softwareunternehmen. In der Vergangenheit verschickten die Salesforce-Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen Verträge per E-Mail und Post und erhielten die ausgefüllten Verträge im Durchschnitt innerhalb von zwei Tagen zurück. Sobald der Vertrag abgeschlossen war, musste sich das Vertriebsteam mit dem Kunden in Verbindung setzen, um eine Bestellnummer für die Rechnungsstellung zu erhalten. Erst wenn dieser Prozess abgeschlossen war, konnte das Kundenkonto eingerichtet werden.

Mit DocuSign erstellt Salesforce jetzt Vereinbarungen und füllt diese automatisch mit Daten aus jedem beliebigen Salesforce CRM-Datensatz auf. Die dadurch erzielte Zeitersparnis beläuft sich für Vertriebsmitarbeiter auf 10.000 Stunden pro Jahr. Anschließend kann der Vertriebsmitarbeiter die Vereinbarung zur Signatur senden, ohne das CRM, die Salesforce Sales Cloud, zu verlassen. Der Kunde gibt die Bestellnummer während des Signierens ein. Anschließend wird die Bestellnummer in den Salesforce-CRM-Datensatz übernommen. Die neue Instanz der Salesforce-Software des Kunden wird dann automatisch bereitgestellt.

Durch die Modernisierung des Vertragssystems konnte Salesforce die Bearbeitungszeit für Vertriebsverträge von durchschnittlich zwei Tagen auf eine Stunde verkürzen. Dies führt zu einem besseren Kunden- und Mitarbeitererlebnis und einer schnelleren Umsatzrealisierung. Darüber hinaus ergaben sich aufgrund des reduzierten manuellen Aufwands erhebliche Kosteneinsparungen.

Entdecken Sie die [DocuSign Agreement Cloud](#) und verändern Sie die Art und Weise, wie Sie Geschäfte über Verträge und andere Arten von Vereinbarungen abwickeln. Sie bietet mehr als ein Dutzend Anwendungen und über 350 Integrationen, die den gesamten Prozess abdecken – Vorbereiten, Signieren, Handeln und Verwalten von Vereinbarungen. Angesichts der Allgegenwärtigkeit von Vereinbarungen im Verkaufszyklus können Unternehmen, die sich um eine schnelle Modernisierung ihrer Vertragssysteme bemühen, erhebliche Verbesserungen in den Bereichen Vertriebsproduktivität, Umsatz und Kundenerfahrung erzielen. Darüber hinaus sichern sie sich so einen Wettbewerbsvorteil gegenüber langsameren Anbietern.

Lösung	Beschreibung	Beleg
eSignature	Komplexe Verkaufsverträge in Minutenschnelle mit benutzerfreundlichen Formularen ausfüllen, die auf praktisch jedem Gerät und überall funktionieren	Verbesserte Erfahrung: Refinitiv nutzt DocuSign eSignature, um Verkaufsverträge 95 % schneller abzuschließen, was zu einer 20 % höheren Kundenzufriedenheit führt
CLM	Generieren Sie individuelle Verträge mit einem einzigen Klick und beschleunigen Sie rechtliche Genehmigungen und komplexe Verhandlungen mit Tools für die Zusammenarbeit in Echtzeit	Geschäftswert: Forrester schätzt , dass ein Unternehmen einen ROI von 356 % und einen Barwert (NET Present Value, NPV) von mehr als 5 Mio € erzielen wird.
Insight & Analyzer	Nutzen Sie KI zur automatischen Identifizierung und Analyse von Risiken und Wertschöpfungsmöglichkeiten bei bestehenden und neuen Verträgen	Schnellerer, regelkonformerer Vertrieb: Ein globaler Telekommunikations- und IT-Anbieter analysiert Verkaufsverträge jetzt 83 % schneller und mit 6 % höherer Genauigkeit

Weitere Informationen darüber, wie die DocuSign Agreement Cloud Ihrem Vertriebsteam helfen kann, Veränderungen zu meistern und zu nutzen, finden Sie unter docusign.de/loesungen/vertrieb. Oder [kontaktieren Sie uns direkt](#).

Über DocuSign

DocuSign unterstützt Unternehmen bei der Verknüpfung und Automatisierung aller Prozesse zur Vorbereitung, Unterzeichnung, Umsetzung und Verwaltung von Verträgen und Vereinbarungen. Als Teil der DocuSign Agreement Cloud bietet DocuSign eSignature an - die weltweit führende Lösung für elektronische Signaturen, um von praktisch jedem Gerät, von fast überall und zu jeder Zeit elektronisch zu signieren. Heute nutzen mehr als eine Million Kunden und mehr als eine Milliarde Anwender in über 180 Ländern die DocuSign Agreement Cloud, um Geschäftsprozesse zu beschleunigen und den Alltag vieler Menschen zu vereinfachen.

DocuSign Germany GmbH

Neue Rothofstr. 13-19
60313 Frankfurt
Deutschland

docusign.de

Mehr Informationen unter:

+49 800 724 17 48

DocuSign®