

Leitfaden für Contract Lifecycle Management



Ihr wachsendes Unternehmen hat Schwierigkeiten, Vertragsprozesse zu verwalten? Damit sind Sie nicht allein. Wenn Unternehmen expandieren, übersteigt das Volumen der Verkaufsverträge oft schnell die Kapazität eines kleinen Rechtsteams, das oftmals alle Verträge manuell aushandeln und überprüfen muss. Dies führt zu Verzögerungen im Verkaufsprozess und frustriert Mitarbeiter, Mitarbeiterinnen und Kunden. Es stellt außerdem ein potenzielles Risiko dar und letztlich könnte es sogar das Unternehmenswachstum bremsen.

Innovative und schnell wachsende Unternehmen nutzen Softwarelösungen für das Vertragsmanagement, wie beispielsweise ein Contract Lifecycle Management (CLM). Dies macht Vertragsprozesse einfacher und effizienter. Vielleicht wissen Sie, dass CLM die Lösung Ihrer Probleme sein könnte, aber Ihr Support-Team hat Bedenken wegen eines umständlichen Implementierungsprozesses, der sich als teuer und zeitaufwendig erweisen könnte. Es gibt jedoch CLM-Lösungen, die schnell und kosteneffizient auf Ihre unmittelbaren Vertragsherausforderungen reagieren können.

Doch was genau ist eine CLM-Lösung und wie kann ein Unternehmen davon profitieren? In diesem eBook definieren wir CLM, erläutern gängige Anwendungsfälle und Vorteile und helfen Ihnen dabei, herauszufinden, ob CLM für Ihr Unternehmen die richtige Lösung ist. Als erstes gilt es festzustellen, ob die Möglichkeiten von CLM den Anforderungen Ihres Unternehmens entsprechen. Wenn dem so ist, können Sie mithilfe unserer Tipps die passende Lösung wählen und so den ersten Schritt zur Umgestaltung Ihres Vertragsprozesses machen.

Contract Lifecycle Management (CLM):

Die proaktive, automatisierte Verwaltung des Vertragsprozesses von der Erstellung über die Verhandlung und Unterzeichnung bis hin zur laufenden Verwaltung und Speicherung. Heutzutage nutzt man hierfür in der Regel ein speziell entwickeltes Software-Tool.

Die einzelnen Schritte des Vertragszyklus

Um CLM zu verstehen, sollten wir uns zunächst die verschiedenen Schritte des Vertragsprozesses ansehen. Der Lebenszyklus von Verträgen sieht in allen Abteilungen, Unternehmen und Branchen ähnlich aus. Im Folgenden beschreiben wir fünf wichtige Schritte des Vertragszyklus.

1

Vertragserstellung

Bevor ein Vertrag unterzeichnet werden kann, muss jemand Informationen sammeln und den Vertragstext formulieren. Manchmal fängt dieser Prozess bei Null an, aber häufiger beginnt er mit einer bestehenden Vorlage, bei der nur die wichtigsten Details aktualisiert werden müssen.

2

Verhandlung und Überprüfung

Vertragsverhandlungen können ein beträchtliches Hin und Her zwischen den Parteien beinhalten, bis man sich auf Bedingungen einigt—ob intern oder extern. Diese Phase des Vertragsprozesses¹ dauert im Schnitt länger als die anderen und kann zu einem großen Engpass führen, wenn die richtigen Mittel fehlen.

3

Weiterleiten von Verträgen zur Prüfung und Zustimmung

Die Übermittlung von Verträgen an die entsprechenden Parteien in der richtigen Reihenfolge zur Prüfung und Zustimmung kann zusätzliche Hürden und Risiken mit sich bringen, wenn keine angemessenen Sicherheitsvorkehrungen getroffen wurden. Im Durchschnitt durchlaufen die meisten Verträge drei bis vier Versionen, bevor sie fertiggestellt werden. Außerdem sind an den meisten Zustimmungsprozessen vier bis fünf Personen beteiligt.²

5

Speichern und Suchen von Verträgen

Für eine optimale (und gesetzeskonforme) Aufbewahrung ist ein sicherer Ort nötig, an dem man seine Verträge speichern kann. Im Idealfall ist dieser Speicherort auch durchsuchbar und zentralisiert, so dass autorisierte Nutzer und Nutzerinnen in Ihrem Unternehmen per Fernzugriff darauf zugreifen können und weniger Zeit für die Suche nach bestimmten Vereinbarungen oder Inhalten benötigen.

4

Einholen von Unterschriften

Sobald ein Vertrag von allen Parteien akzeptiert wurde, ist es an der Zeit, ihn zu unterzeichnen. Während die händische Signatur einen langwierigen Prozess darstellen kann, ist die elektronische Signatur fast ohne Verzögerung möglich. Unterzeichner und Unterzeichnerinnen können auf jedem Gerät eine sichere und überprüfbare Signatur erstellen, die mit einem Prüfprotokoll für die zukünftige Authentifizierung versehen ist.

So funktioniert CLM

CLM vereint nicht nur jeden Schritt des Vertragsprozesses an einem sicheren Ort, sondern automatisiert auch zahlreiche Aufgaben innerhalb dieser Schritte, was letztendlich das Risiko sowie die Zeit bis zum Vertragsabschluss reduziert.

Zu den Kernfunktionen von CLM gehören:

Dokumentenerstellung

Mithilfe von CLM können Vertriebsteams von Anfang an neue, korrekte Verträge erstellen und dabei Salesforce oder ein anderes Datensystem nutzen. Dank vorkonfigurierter Vorlagen, die automatisch mit rechtlich zugelassenen Formulierungen sowie Kundendaten aus Salesforce ausgefüllt werden, müssen Vertriebsteams die Dokumente nicht selbst ändern und können sich mehr Zeit für den Verkauf nehmen.

Zusammenarbeit

Eine CLM-Lösung dient als zentraler Ort, an dem alle Parteien problemlos zusammenarbeiten und Verträge verwalten können. Nutzer und Nutzerinnen können bearbeiten, kommentieren, Aufgaben zuweisen, Änderungen verfolgen und Versionen vergleichen, um einen Konsens zu erzielen. Man muss nicht mehr nach der neuesten Version suchen oder sich fragen, wer sie noch überprüfen muss.

Workflows

CLM automatisiert den Workflow von Verträgen auf der Grundlage von Geschäftsregeln, wie z. B. der Art der Vereinbarung oder der Höhe des im Vertrag beschlossenen Betrags. Die Frage, wer als nächstes unterschreiben oder prüfen soll, übernimmt die Software. Sobald die Prüfung abgeschlossen ist, kann CLM automatisch weitere Schritte einleiten, wie z. B. die Speicherung des Vertrags am richtigen Ort oder die Weiterleitung an die Rechnungsstellung oder das Provisioning.

Signatur

Durch die nahtlose digitale Unterzeichnungsmöglichkeit verkürzt CLM das Warten auf Unterschriften erheblich. Die Beteiligten können mit der Technologie der elektronischen Unterschrift schnell ihre Zustimmung geben, und das Dokument wird automatisch durch die nachfolgenden Schritte geleitet.

Datenspeicherung

Die Verträge werden an einem zentralen und durchsuchbaren Ort gespeichert. Rechtsteams sparen so kostbare Zeit, da die Dokumente sicher und leicht zugänglich sind. CLM ermöglicht außerdem eine erweiterte Kontrolle der Nutzerrechte und verhindert so, dass nicht autorisierte Nutzer oder Nutzerinnen Dokumente abrufen oder einsehen können.

Datenanalyse

CLM erleichtert es Rechtsteams, Meilensteine und Vertragspflichten nachzuverfolgen. CLM kann außerdem risikoreiche Klauseln in einem ausgehandelten Vertrag identifizieren. Dies hilft der Rechtsabteilung bei der Vertragsprüfung und gibt einen besseren Überblick darüber, was man genau unterschreibt.

Integration

Durch die Verbindung mit Salesforce und anderen bestehenden Systemen reduziert CLM überflüssige, manuelle Aufgaben und ermöglicht es den Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen, weiterhin mit den Softwarelösungen zu arbeiten, die sie bereits kennen und verwenden.

Die Vorteile von CLM

Eine CLM-Lösung hat für nahezu jede Abteilung eines Unternehmens zahlreiche Vorteile. Darunter Folgende:

83 % Zeitersparnis

bei der Vertragsbearbeitung durch Unternehmen, die CLM3 verwenden

Gesteigerte Effizienz

Da die größten Engpässe beseitigt sind, wird der Vertragsprozess beschleunigt. Geschäfte können schneller abgeschlossen werden und die Zeit bis zum Umsatz wird verkürzt.

Reduziertes Risiko

Regeln innerhalb von Workflows stellen sicher, dass Verträge den jeweiligen Richtlinien entsprechen, während künstliche Intelligenz es ermöglicht, Risikobereiche auf der Grundlage der Marktbedingungen zu identifizieren.

Reduzierte Fehlerrate

CLM kann Daten direkt aus anderen Datensystemen abrufen und austauschen, wodurch Eingabefehler und Diskrepanzen vermieden werden.

Verbesserte Organisation

Digitale Dokumente werden an einem sicheren, zentralen Ort gespeichert, der kontrollierten Zugriff und einfaches Abrufen ermöglicht. CLM schafft eine einheitliche Quelle für alle Systeme.

Erhöhte Produktivität

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen werden entlastet und können mehr Zeit für hochwertige strategische Aufgaben und weniger Zeit für repetitive vertragsbezogene Aufgaben aufwenden.

Mehr Transparenz

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen haben vollen Einblick in die Vereinbarungen. Dazu zählt auch, wer Änderungen an den einzelnen Versionen vorgenommen hat und warum.

Bessere Nutzererfahrung

Eine schnelle und einfache Vertragsabwicklung hinterlässt bei Kundinnen und Geschäftspartnern einen positiven ersten Eindruck.

Die Anwendung von CLM

Unabhängig von der Branche können CLM-Lösungen komplexe Vertragsprozesse vereinfachen und werden am häufigsten in Rechts-, Vertriebs- und Einkaufsabteilungen eingesetzt.

Diese drei gängigen Anwendungsfälle veranschaulichen die organisatorische Breite einer CLM-Lösung:

Die Implementierung einer CLM-Lösung hat für das durchschnittliche Unternehmen folgende Vorteile:⁴

50 % Zeitersparnis
beim Vertragsabschluss

80 % Zeitersparnis
bei der Vertragserstellung

Vertrieb

CLM ermöglicht es Vertriebsteams eigenständig zu handeln, Geschäfte schneller abzuschließen und den Überblick über den Vertragsstatus zu behalten. Mit einem Klick können Teams Verträge aus Vorlagen mit vordefinierten Formulierungen erstellen. Wenn ein Vertrag während der Verhandlung bei einer internen oder externen Partei hängen bleibt, halten Kollaborationstools den Vertrieb auf dem Laufenden, damit er nachfassen kann. Die digitale Signatur innerhalb der CLM-Lösung hilft Vertriebsteams, schneller Geschäfte abzuschließen und Umsätze zu generieren. Workflows können das CRM automatisch auf geschlossen/gewonnen aktualisieren und die Verträge dann in CLM gespeichert werden.

Rechtsabteilung

Mit CLM können Rechtsabteilungen Risiken minimieren, die Effizienz steigern und das Geschäft am Laufen halten. Sie können vorab genehmigte Klauseln erstellen, um anderen Abteilungen zu mehr Selbstständigkeit zu verhelfen. Gleichzeitig profitieren sie von einer besseren Transparenz und einem durchsuchbaren Archiv mit allen gespeicherten Verträgen. Die Rechtsabteilung kann außerdem die tiefgreifende Datenanalyse von CLM nutzen, Verpflichtungen und Meilensteine des Unternehmens verfolgen und mithilfe von KI Risiken in Vertragsbedingungen bewerten und eingehende Vereinbarungen überarbeiten.

Beschaffung

84 % der Supply-Chain-Manager und -Managerinnen bezeichnen eine geringe Vertragstransparenz während des Beschaffungsprozesses als ihre größte Herausforderung.⁵ Dies macht es schwierig, überhöhte Ausgaben für Lieferanten zu reduzieren. Durch CLM erhält das Einkaufswesen die 360-Grad-Transparenz, die es braucht. So kann erkannt werden, wo es im Unternehmen mehrere Verträge mit demselben Anbieter gibt. Doppelte Einkäufe können vermieden oder die konsolidierte Kaufkraft zur Kostensenkung genutzt werden. CLM macht es außerdem einfacher, überhöhte Tarifzahlungen zu reduzieren, automatische Verlängerungen zu stornieren und Verträge neu zu verhandeln. Mit einer Lösung, die künstliche Intelligenz für Risikobewertungen nutzt, müssen Teams in der Beschaffung nicht mehr jeden Lieferantenvertrag manuell analysieren und können sich stattdessen auf wichtigere Aufgaben konzentrieren.

Die Kompatibilität von CLM-Lösungen mit anderen Systemen

Beispiele für Verträge, bei deren Verwaltung CLM helfen kann

Rechtsabteilung

Geheimhaltungsvereinbarungen (NDAs)
Behördliche oder gesetzliche Anträge
Audits zur Einhaltung von Verträgen
Partnervereinbarungen

Vertrieb

Servicerahmenverträge
Bestellformulare
Verkaufsverträge
Vertriebsvereinbarungen
Sonderkonditionen

Beschaffung

Lieferantenverträge
Leistungsbeschreibungen
Servicerahmenverträge
Risikoverzichte und Ausnahmen
Ergänzungen und Änderungsaufträge

Finanzwesen

Leasingverträge
Kontoeröffnung
Vermögensübertragung
Schadensregulierung
Einbindung von Kunden

Und vieles mehr

Franchisevereinbarungen
Verträge mit Lieferanten
Leistungsbeschreibungen
Grundbucheintragungen oder Immobilien
Einarbeitung von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen
Vereinbarungen mit Subunternehmern

Ein CLM, das mit vielen anderen Systemen kompatibel ist, bietet mehr Komfort und Leistungsfähigkeit. Durch die Übernahme von Daten aus bestehenden Systemen reduziert CLM den Aufwand einer manuellen Eingabe und sorgt für einheitliche Informationen über alle Plattformen hinweg. Im Folgenden finden Sie einige Beispiele für CLM-Integrationsfunktionen. Diese können je nach gewählter CLM-Lösung variieren:

Customer-Relationship-Management (CRM)

Füllen Sie Vereinbarungen automatisch mit Informationen aus Salesforce, Microsoft Dynamics oder einem anderen CRM und schaffen Sie eine einheitliche Quelle für alle Systeme.

Enterprise-Resource-Planning (ERP)

Optimieren Sie Finanz-, Betriebs-, Lieferketten- und andere Prozesse durch die Integration mit Oracle, SAP, Workday Financial Management, NetSuite Financials oder anderen ERPs.

Procure-to-Pay

Verschaffen Sie sich einen vollständigen Überblick über den Lebenszyklus von Lieferantenverträgen, identifizieren Sie Risiken und nutzen Sie Einsparungsmöglichkeiten durch die Integration mit Ihrem Procure-to-Pay System, wie SAP Ariba oder Oracle Procurement Cloud.

Personalmanagement (Human Capital Management; HCM)

Steigern Sie die Effizienz und schaffen Sie ein besseres Erlebnis für Bewerberinnen und Mitarbeiter, indem Sie den Vertragsabschluss in Workday, SuccessFactors oder einem anderen HCM verwalten.

Mehr

Solide CLM-Lösungen verfügen über eine Reihe von vorgefertigten Integrationen sowie über eine API für die Erstellung benutzerdefinierter Integrationen. So können Sie Ihre Vertragsprozesse vollständig automatisieren.

Kann Ihr Unternehmen von einer CLM-Lösung profitieren?

Ohne eine CLM-Lösung dauert es durchschnittlich:⁶

45 Minuten

um einen gespeicherten Vertrag zu finden

1 Std. 24 Min.

um einen bestimmten Vertragsabschnitt zum Nachschlagen zu finden

Aufgrund manueller Aufgaben und unzureichender Technologie sehen sich Fachleute laut aktuellen DocuSign-Umfragen mit den folgenden Herausforderungen konfrontiert:

26 %

haben einen Vertrag mit der falschen Partei geteilt⁷

46 %

waren nicht in der Lage, einen gespeicherten Vertrag wiederzufinden⁸

90 %

gaben an, dass menschliches Versagen einen erheblichen Einfluss auf ihren Vertragsprozess hat⁹

Viele Unternehmen sind durch ineffiziente Vertragsprozesse belastet, sind sich aber noch nicht sicher, ob eine CLM-Lösung das Richtige für sie ist. Wenn die nachstehenden Beschreibungen auf Ihr Team zutreffen, dann ist eine CLM-Lösung wahrscheinlich eine gute Wahl für Ihr Team.

Kriterien: Ihre Verträge und Prozesse sind komplex

An Ihrem Vertragsprozess sind viele Menschen und Systeme beteiligt, oder Ihre Verträge selbst sind komplex und enthalten unterschiedliche Klauseln, die von Bündelung, Preisnachlässen, Vorschriften, SKUs und mehr abhängen.

Kriterien: Es gibt häufig Engpässe in Ihrem Vertragsprozess

Sie stellen fest, dass die Verträge Ihres Teams oft in der Erstellungs-, Zustimmungs- oder Unterzeichnungsphase stecken bleiben, was den Prozess verlangsamt und zu einer schlechten Leistung führt.

Kriterien: Ihr Vertragsprozess setzt das Unternehmen gewissen Risiken aus

Sie haben keine standardisierten Arbeitsabläufe und Ihr Team greift auf E-Mails, Tabellenkalkulationen oder andere Methoden der Vertragsverwaltung zurück. Dies gefährdet die Sicherheit, die Einhaltung von Vorschriften und die Prüfung.

Kriterien: In Ihren Verträgen finden sich oft Fehler und Unklarheiten

Sie fügen wichtige Details mithilfe von „kopieren und einfügen“ in Ihre Verträge ein. Dies führt unweigerlich zu Fehlern, die verzögerte Abschlüsse, höhere Kosten, verpasste Chancen und das Risiko der Nichteinhaltung von Vorschriften in Ihrem Unternehmen nach sich ziehen können.

Kriterien: Ihre abgeschlossenen Verträge sind unorganisiert oder teilweise sogar nicht auffindbar

Ihre Verträge sind nicht sicher an einem zentralen Ort gespeichert. Keine einzelne Person ist dafür verantwortlich, den Überblick über bestimmte Dokumente, Versionen, Klauseln oder Formulierungen zu haben. Dies beeinträchtigt die Effizienz und Reaktionsfähigkeit.



Vereinfachung des Vertragsabschlusses: Kundenbeispiele

356 % ROI

für Verbundunternehmen nach drei Jahren Nutzung
von DocuSign CLM¹⁰



Kundenerfahrung

Genesys

„Heute verfügen wir über einen standardisierten Prozess—von Anfang bis Ende—der es den Verantwortlichen ermöglicht, zu sehen, wo sich ihre Dokumente im Prozess befinden (sofortige Nachverfolgung). Der neue Prozess reduziert außerdem das Hin und Her und hilft ihnen, Geschäfte schneller und reibungsloser abzuschließen.“

Corey Bischoff
SVP
Genesys Global Sales Operations

[Genesys](#), ein führender Anbieter von CX- und Callcenter-Lösungen, erlebte zu Beginn der Pandemie ein schnelles Wachstum. Ab dem Zeitpunkt, zu dem die weltweite Belegschaft anfing, von zu Hause zu arbeiten, schloss das Unternehmen größere Geschäfte ab und gewann Hunderte von neuen Kunden und Kundinnen. Plötzlich wurden die zahlreichen Übergaben und Ad-hoc-Tools, die den Verwaltungsprozess von Verträgen ausmachten, langsam und umständlich. Um den Prozess zu beschleunigen, benötigte Genesys ein robustes Vertragssystem und wandte sich an DocuSign CLM.

Die Implementierung brachte dem Unternehmen erhebliche Vorteile in den Abteilungen Vertrieb, Recht, Beschaffung und Finanzen. Die Vorteile für Genesys waren folgende:

- 50–60 % weniger Zeitaufwand von der Vertragserstellung bis hin zur Unterzeichnung
- 30 Minuten oder weniger Zeitaufwand für die Bearbeitung von Standardverträgen
- 100 %-ige Nachverfolgung aller Zustimmungen
- Mehr Transparenz bei Serviceaufträgen und Datenverarbeitungsverträgen
- Verbesserte Suchfunktionen
- Extraktion von Metadaten aus allen Verträgen zur besseren Analyse



Kundenerfahrung

Flexential

„Mit DocuSign waren wir in der Lage, die Vertragsprozesse der beiden Unternehmen zu vereinen und eine höhere Effizienz zu erzielen— ohne dass die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen Salesforce verlassen mussten. Der Vertrieb kann jetzt hochkomplexe individuelle Angebote mit einem Klick erstellen, sie versenden problemlos Redlining und Verhandlungen abwickeln. Und das alles, während Sie den Status kontinuierlich verfolgen. Sie sind begeistert und wir sind es auch.“

Jason Rader
Sr. Director Operations
Flexential

Flexential, ein IT-Infrastrukturunternehmen, musste seine Vertriebsabläufe vereinfachen und Vertriebsvereinbarungen besser verwalten—und das alles während einer Unternehmensfusion. Als die beiden Unternehmen sich zusammenschlossen, hatten die Vertriebsmitarbeiter und -mitarbeiterinnen Mühe, komplexe Angebote zu erstellen, die Verhandlungen waren langsam und mühsam und die Dateneingabe war voller Fehler.

Mit der Einführung von DocuSign CLM hat das Vertriebsteam von Flexential folgende Vorteile realisiert:

- 25 % kürzerer Vertriebszyklus
- 75 % weniger manuelle Transaktionen
- 0 Fehler
- Integration mit Salesforce und ServiceNow
- Steigerung der Partnerverkäufe
- Kein Risiko von verlorenen Verträgen

Besser Geschäfte machen mit DocuSign CLM

Es gibt viele CLM-Lösungen auf dem Markt, aber DocuSign CLM sticht als führend hervor.

Starke Funktionen

DocuSign CLM unterstützt eine breite Palette von Anwendungsfällen—von einfach bis hochkomplex. Außerdem verfügt es über leistungsstarke Funktionen, die leicht skaliert werden können und so den sich stetig entwickelnden Anforderungen Ihres Unternehmens gerecht werden.

Künstliche Intelligenz (KI)

Dank KI ist CLM noch nützlicher. KI verbessert die Analysen, kennzeichnet Verträge für eine bessere Suche automatisch und identifiziert proaktiv Risiken und Chancen. Überlegen Sie, wie Sie KI jetzt und in Zukunft nutzen können.

Markenstärke

Als stabiles börsennotiertes Unternehmen mit mehr als 1 Million Kunden und Kundinnen ist DocuSign der unumstrittene Marktführer im Vertragsmanagement. Wir nutzen diese Erfahrung, um intensiv in die nächste Generation von CLM und den Vertragsprozess im Allgemeinen zu investieren.

Sicherheit

DocuSign erfüllt strenge globale Sicherheitsstandards wie ISO 27001:2013 und SOC 2 und verfügt außerdem über gesetzliche und branchenspezifische Zertifizierungen.

Kundenerfolg

Unser bewährter Ansatz verhilft unseren Kunden und Kundinnen zum Erfolg. Wir kombinieren die Leistungsfähigkeit von DocuSign CLM mit dem branchenweit besten Team von Vertragsexperten. So können unsere Kunden schnell und sicher loslegen.

Integrationen

DocuSign CLM ist vollständig anpassbar und lässt sich in gängige Systeme wie Salesforce, Ariba und viele andere integrieren. Dadurch können Sie das Beste aus CLM herausholen und die Nutzung Ihrer bestehenden technologischen Investitionen erhöhen.

Wachstumspfad

DocuSign CLM kann Ihnen dabei helfen, schnell und kostengünstig zu beginnen und später ganz einfach erweiterte Funktionen hinzuzufügen, sobald Sie dazu bereit sind.

Möchten Sie mehr darüber erfahren, wie DocuSign CLM funktioniert? Sehen Sie sich die [Produktseite](#) an, oder [kontaktieren Sie unser Vertriebsteam](#) für weitere Informationen.

Notes

- 1 [Vertragsverwaltung im Jahr, 2020/2021](#)
- 2 Ebd.
- 3 [The Total Economic Impact™ von DocuSign CLM, 2020](#)
- 4 [Status Quo Vertragswesen, 2020](#)
- 5 [Building a Modern Agreement Workflow for Procurement, 2020](#)
- 6 [Vertragsverwaltung im Jahr, 2020/2021](#)
- 7 Ebd.
- 8 Ebd.
- 9 [Status Quo Vertragswesen, 2020](#)
- 10 [The Total Economic Impact™ von DocuSign CLM, 2020](#)

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:

+49 800 186 08 56

DocuSign®