

Schnellere Abschlüsse. Mehr Umsatz.

Elektronische Unterschriften und automatisierte Workflows beschleunigen Vertriebsprozesse.



Mit modernisierten Dokumentenprozessen schneller zum Erfolg.

Im Vertriebsumfeld ist ein umfassender Wandel zu beobachten. Es ist noch nicht so lange her, dass Kundenkommunikation und Dokumenten-Management fast ausschließlich auf Papierbasis stattfanden. Doch solche ineffizienten Systeme werden nach und nach durch optimierte, digitale Geschäftsabläufe abgelöst.

Der Abschied von veralteten Prozessen ist tatsächlich nur ein positiver Nebeneffekt der digitalen Revolution: **Moderne Technologien für digitale Dokumente bieten wichtige wirtschaftliche Vorteile.** Denn durch die Digitalisierung papierbasierter Abläufe sparen Unternehmen nicht nur Kosten ein, sondern profitieren vor allem von effizienteren Workflows.

Typische aktuelle Herausforderungen für Vertriebs-Teams sind:

- sich verzögernde Abschlüsse aufgrund von umständlicher Korrespondenz per E-Mail, manuell weitergeleiteten Dokumenten oder erfolglosen Anrufversuchen
- Verzögerungen bedingt durch Genehmigungsprozesse zur Sicherstellung der gesetzlichen oder technischen Compliance
- potenzielle menschliche Fehler
- Unterbrechungen durch ineffiziente, papierbasierte Workflows

Der Umstieg von Papier- auf digitale Dokumente hilft, diese Hürden im Vertriebszyklus zu beseitigen. Ihr wahres Potenzial entfalten Lösungen für automatisierte Workflows jedoch erst dann, wenn sie an die individuellen Anforderungen eines Unternehmens angepasst werden können. Führende Unternehmen, die die Softwaretools ihrer Mitarbeiter in Einkauf und Vertrieb modernisieren möchten, implementieren als Erstes Lösungen für elektronische Unterschriften.

Warum? Weil Vertriebs-Teams vor allem von einem vereinfachten und verbesserten Kundenerlebnis bei der Vertragsabwicklung profitieren. Und das beginnt mit Funktionen für elektronische Unterschriften.

Sehen wir uns an, wie digitale Dokumentenprozesse die Einschränkungen beseitigen, die Vertriebs-Teams heute ausbremsen.



Ein Volltreffer für den Vertrieb: elektronische Unterschriftenprozesse.

Erfahrene Verkäufer kennen die langen Wartezeiten, bis potenzielle Kunden Verträge geprüft, weitergeleitet und unterzeichnet haben. In einer CSO-Studie haben 45 % der befragten Vertriebsleiter angegeben, dass es durchschnittlich mehr als sieben Tage dauert, bis ein Kunde einen Vertrag unterschreibt; weitere 30 % warten sogar über einen Monat.¹ Der Zeitraum bis zum Vertragsabschluss ist also lang und riskant.

Die richtige Plattform für elektronische Unterschriften – z. B. Adobe Sign² – kann den Prozess beschleunigen. Adobe Sign gewährleistet eine planbare, nahtlose Journey bis zum Vertragsabschluss und hilft Vertriebsmitarbeitern, die Zeit zum [Unterzeichnen von Dokumenten](#) wie Angeboten, Vertraulichkeitsvereinbarungen und Genehmigungen zu verkürzen. Eine aktuelle Studie von Forrester Consulting hat sogar ergeben, dass Kunden mit Adobe Sign den Unterschriftszyklus um das 28-Fache beschleunigen können.

Elektronische Unterschriften helfen auch anderen Abteilungen, Zeit zu sparen. Aus dem Forrester-Bericht geht hervor, dass mit Adobe Sign manuelle Vorgänge im Zusammenhang mit Unterschriften abgebaut und im Durchschnitt 1,5 Stunden pro Transaktion eingespart werden können. Über die gesamte Organisation verteilt summieren sich die Einsparungen.

¹ „Optimizing the Quote to Close Process“, J. Dickie & B. Trailer, 2015

² „[Total Economic Impact von Adobe Sign](#)“, von Forrester Consulting im Auftrag von Adobe, September 2019

Flexibilität und Anpassungsfähigkeit sind ebenfalls wichtig – insbesondere bei mehreren Parteien, die an Dokumenten mitwirken müssen. Alle Beteiligten sollten benachrichtigt werden und die Möglichkeit haben, ein Dokument sofort zu unterschreiben, egal wo sie gerade sind.

Adobe Sign kann auf jedem Gerät über einen Browser aufgerufen werden und arbeitet mit gängigen Produktivitäts-Tools wie Microsoft Dynamics 365 und Microsoft 365.

Mit der richtigen Plattform für elektronische Unterschriften können Unternehmen also:

- Vertriebs-Workflows optimieren, digitalisieren und automatisieren
- Kundenerlebnisse verbessern und die Zeit bis zum Vertragsabschluss verkürzen
- Umsätze steigern
- Risiken in Bezug auf Compliance und Rechtsgültigkeit minimieren



Einbindung von elektronischen Unterschriften in vorhandene Vertriebs-Tools.

Unternehmen, die keine elektronischen Unterschriften nutzen, können Prozesse nicht vollständig automatisieren. Dies kann sich negativ auf das Kundenerlebnis auswirken. Die Implementierung einer Lösung für elektronische Unterschriften [hilft Vertriebs-Teams](#). Sie hilft aber mehr, wenn ihre Funktionen über das Unterzeichnen hinausgehen.

Das volle Potenzial digitaler Dokumenten-Workflows zeigt sich, wenn ihnen eine Lösung für elektronische Unterschriften zugrunde liegt, die mit bestehenden Systemen zusammenarbeitet.

Adobe Sign lässt sich an die Business-Systeme anbinden, die eure Vertriebs-Teams täglich nutzen. Für Microsoft ist die Adobe-Lösung die Nr. 1 für elektronische Unterschriften.

Über die grundlegenden Vorteile von Adobe Sign für Unternehmen hinaus erhöht die Technologie den Nutzen vorhandener CRM-Lösungen wie Microsoft Dynamics 365. Mit Adobe Sign-Funktionen direkt in Dynamics 365 könnt ihr Dokumente versenden, verfolgen und unterzeichnen, ohne die Microsoft-Umgebung verlassen zu müssen.

Das ist praktisch, spart Zeit und steigert sowohl die Produktivität als auch den Umsatz. Die Digitalisierung, Automatisierung und Integration von Unterschriftsprozessen setzt Kapazitäten frei, die Vertriebs-Teams nutzen können, um das Unternehmen voranzubringen.

Neben einer sicheren, intuitiven und optimierten Plattform für Vertragsabschlüsse bieten elektronische Unterschriften weitere Möglichkeiten zur digitalen Transformation von Unternehmen.



Unterschreiben. Senden. Und noch mehr.

Tools für elektronische Unterschriften können die Performance eines Unternehmens erheblich verbessern. Denn ihre Vorteile gehen weit über das reine Unterzeichnen hinaus. Mit Adobe Sign könnt ihr:

Dokumenten-Workflows anpassen und automatisieren.

Sammelt Formulardaten. Leitet unterzeichnete Dokumente automatisch weiter. Überprüft die Zustellung wichtiger Dokumente. Beschleunigt nachgeschaltete Prozesse.

Empfängern Rollen zuweisen.

Weist Empfängern Rollen wie „Unterzeichner“, „Genehmiger“, „Empfänger“, „Formularbearbeiter“, „zertifizierter Empfangsberechtigter“ oder „Kordinator“ zu. Dies sorgt für mehr Struktur und Transparenz im Verkaufsprozess.

Dokumente mit vorgegebener Empfängerfolge weiterleiten.

Vermeidet die doppelte Verarbeitung von Dokumenten und überflüssige E-Mails durch automatisierte Dokumenten-Workflows.

Mehrere Beteiligte in nur einem Schritt einladen.

Bindet die Kontaktdatenbank von Dynamics 365 in die Empfängerliste von Adobe Sign ein.

Gruppenmitglieder berechtigen, ein Dokument zu unterschreiben oder darauf zu antworten.

Ermöglicht es einzelnen oder mehreren Mitgliedern einer Gruppe, Dokumente anzuzeigen, zu unterschreiben oder zu versenden.

Erinnerungen und Benachrichtigungen einrichten.

Helft euren Vertriebs-Teams, den Überblick zu behalten, sodass sie keine Termine verpassen oder ausstehende Aufgaben vergessen.

Dokumentenvorlagen erstellen.

Erstellt wiederverwendbare Workflow-Vorlagen. So lassen sich Fehler vermeiden und konsistente, zuverlässige Resultate erzielen.



Business mit Adobe Sign.

Was wäre, wenn ihr die Power von Adobe Sign für euren nächsten Account-Plan nutzen könntet? Stellt euch vor, ihr könntet gleich vorab:

- angeben, welche Dokumente in einem Vertrag enthalten sein müssen
- Formularfelder mit vorhandenen Daten vorbefüllen
- ein Ablaufdatum und Kennwortschutz/Sicherheitsoptionen hinzufügen
- Anweisungen für Kunden bereitstellen

Adobe Sign hilft euch bei der Gestaltung eines [Best-Practice-Workflows](#). Erstellt Selfservice-Erlebnisse, die Kunden, Partner oder Mitarbeiter durch Prozesse führen und automatisch für jeden Anwendungsfall den richtigen Workflow initiieren.



Euer Workflow könnte so aussehen:

1. Einen neuen Prozess erstellen.

Sortiert Anfragen per HTML-Formular vor. Wählt die passenden Formulare und Dokumente für jeden Anwendungsfall aus.

2. Nächste Schritte festlegen.

Gibt Dokumente auf Basis von Business-Logik automatisch von einer Instanz zur nächsten weiter.

3. Prozess überwachen und bei Bedarf aktiv werden.

Sorgt dafür dass zu bearbeitende Dokumente automatisch an die richtigen Personen weitergeleitet werden. Erstellt, prüft, genehmigt, unterschreibt und versendet Dokumente – alles digital.

4. Dashboards verwenden.

Verwaltet unterschriebene und erhaltene Dokumente. Erstellt Reports. Überwacht den Dokumentenumlauf in Echtzeit.

Adobe Sign basiert auf dem umfangreichen Know-how von Adobe und bietet im Vergleich zu einfacheren Plattformen für elektronische Unterschriften:

- ein umfassendes Sicherheits-Framework auf Enterprise-Niveau
- ein Interface, das sich per Drag-and-Drop bedienen lässt
- E-Mail-Vorlagen
- Kennwortverwaltung und Performance-Reporting
- Multi-Faktor-Authentifizierung
- Funktionen zur Anwenderverwaltung

Digitale Workflows = hohe Rentabilität.

1. Unternehmen, die Dokumentenprozesse digitalisieren, profitieren von:

36 % mehr Umsatz

30 % weniger Kosten für die Dokumentenverwaltung

65 % höherer Wahrscheinlichkeit, dass Akquisekosten sinken

2. Aus der Sicht führender Unternehmen:

77 % sagen, dass ein optimierter Dokumenten-Workflow die Kunden-Experience verbessert.

3. Aus der Sicht von Vertriebs-Teams:

94 % der Nutzer elektronischer Unterschriften können häufiger die profitabelsten Käuferprofile, Kunden oder Accounts ermitteln.

4. Die Zahlen sprechen für sich:

Durch die Implementierung von elektronischen und digitalen Signaturen steigern Organisationen ihren **ROI um das 3,8-Fache³**.

Monetäre Vorteile.

Während moderne Unternehmen betriebliche Abläufe durch digitale Dokumenten-Workflows deutlich vereinfachen, können sie gleichzeitig ihren Service verbessern und Kosteneinsparungen realisieren.

Forrester Research führte vor Kurzem eine Total Economic Impact-Studie zu Adobe Sign durch.⁴ Untersucht wurde die Implementierung von Adobe Sign in verschiedenen Organisationen mit individuellen Anforderungen an die digitale Transformation. Die von Forrester befragten Unternehmen berichteten über die folgende Entwicklung in einem Zeitraum von drei Jahren:

420 %

ROI

1,5 Std.

und 5,40 € pro Unterzeichnungsvorgang eingespart.

2 Std.

pro Formular und Mitarbeiter eingespart

6,14 Mio. €

Kosteneinsparungen bei Tools, Compliance und direkten Ausgaben über einen Zeitraum von drei Jahren

³ „E-signature & Sales Operations: A Catalyst for Competitive Improvement“, Andrew Moravick, Aberdeen Research, Oktober 2017

⁴ „Total Economic Impact von Adobe Sign“, von Forrester Consulting im Auftrag von Adobe, September 2019



KUNDENREFERENZ.

Hitachi Solutions.

Schnellere Abschlüsse mit Adobe Sign in Microsoft Dynamics.

Hitachi Solutions Europe Ltd.

Sitz: London, Großbritannien

Mitarbeiter: 3.000 (Dynamics Solution Group)

Hitachi Solutions gehört zu den weltweit größten IT-Beratungsunternehmen und hat sich auf Lösungen von Microsoft und Adobe spezialisiert, insbesondere Microsoft Dynamics und Adobe Sign. Von kleinen Firmen vor Ort bis zu internationalen Konzernen unterstützt Hitachi Solutions seine Kunden bei der digitalen Transformation ihrer Abläufe mit Produkten von Microsoft und Adobe. Das stetig wachsende Experten-Team steht Kunden bei diesem Prozess mit Best Practices und branchenspezifischem Know-how zur Seite.



Ausgangslage.

Wie viele seiner Kunden versuchte Hitachi Solutions, die richtige Balance zwischen Unternehmenswachstum und der Einführung neuer Technologien zu finden. Als die Anzahl der Mitarbeiter bedingt durch organisches Wachstum und Übernahmen um das Zehnfache stieg, war es für Hitachi Solutions wichtig, die internen Prozesse Kundenanforderungen entsprechend zu optimieren.

Herausforderung.

Ein Bereich, in dem Hitachi Solutions Verbesserungsbedarf feststellte, waren Dokumenten-Workflows – insbesondere für Kaufverträge.

Alle Aufgaben rund um Kundenverträge liefen auf Papier ab. Dabei wurden mehrere Exemplare von Dokumenten an Kunden geschickt, die sie dann unterzeichnet, kopiert und per Post zurückgeschickt haben. Hitachi Solutions stellte fest, dass einige Kunden länger mit ihrer Unterschrift warteten, um von eventuellen technologischen Fortschritten zu profitieren. Diese Verzögerung bedeutete für Hitachi Solutions weniger Umsatz.

Papierbasierte Workflows erschwerten zudem die Einhaltung von Vorschriften wie der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) der EU und stellte Prüfer am Hauptsitz des Unternehmens in Japan vor Herausforderungen.

Lösung.

Nachdem Hitachi Solutions erkannt hatte, dass Kunden von digitalen Dokumenten-Workflows profitieren, entschied sich das Unternehmen für den Einsatz von Adobe Sign in Microsoft Dynamics. Workflows für Verträge und Vereinbarungen lassen sich auf diesem Weg vollständig digitalisieren. Mitarbeiter können Dokumente nun direkt aus Dynamics 365 heraus erstellen und versenden. Mit Adobe Sign profitiert das Unternehmen außerdem von sicheren und prüffähigen digitalen Signaturen.

„Mit Unterstützung von Adobe konnten wir die integrierte Lösung mit Adobe Sign und Microsoft Dynamics 365 in nur einer Woche betriebsbereit implementieren“, so Kyle Hill, Pre-Sales Solution Architect bei Hitachi Solutions.

KUNDENREFERENZ (FORTSETZUNG).

Ergebnisse.

Zentrale Verwaltung von Kundeninformationen.

Mitarbeiter aus der Vertriebs- und Support-Abteilung sowie Berater können über einen zentralen digitalen Speicherort auf alle Kundeninformationen zugreifen. Sie können Dokumente sogar auf ihrem Smartphone oder Tablet aufrufen, wenn sie mit Kunden vor Ort zusammenarbeiten.

Mehr Umsätze durch die schnellere Finalisierung von Verträgen.

Wenn Mitarbeiter ein Dokument erstellen müssen, öffnen sie den entsprechenden Kundendatensatz in Microsoft Dynamics 365 und generieren das benötigte Dokument mit nur einem Klick. Mit einem weiteren Klick übermitteln sie es über Adobe Sign zur Unterzeichnung.

Kunden können Dokumente auf jedem Gerät anzeigen, unterzeichnen und zurücksenden. Die durchschnittliche Zeit zum Einholen von Unterschriften konnte von über 10 Arbeitstagen auf 2 reduziert werden.

Bessere Effizienz und Compliance.

Der Einsatz von Adobe Sign in Microsoft Dynamics 365 verbessert auch das Kundenerlebnis. Kunden müssen nicht mehr Verträge in dreifacher Ausführung nach der richtigen Stelle zum Unterschreiben durchsuchen. Auch der Gang zur Post nach der Unterzeichnung ist nicht mehr notwendig.

Außerdem können Kunden darauf vertrauen, dass die Prozesse gesetzliche Vorgaben und interne Standards erfüllen. Adobe Sign erfasst die Identität des Unterzeichners, das Unterschriftsdatum und andere wichtige Daten in einem Prüfprotokoll. Mit diesem Datensatz lässt sich die Prüffähigkeit verbessern und sicherstellen, dass die Compliance-Anforderungen der japanischen Hauptniederlassung von Hitachi Solutions erfüllt werden.

„Dank der Integration von Adobe Sign mit Microsoft Dynamics 365 können wir unseren Kunden ein effizienteres, nachprüfbareres und professionelleres Erlebnis bieten.“

Simon Drake

Senior Vice President und UK General Manager
Hitachi Solutions Europe, Ltd.



Hitachi Solutions.

Mit der Implementierung von Adobe Sign in Microsoft Dynamics 365 sicherte sich das Unternehmen folgende Vorteile:

80 %

schnellere Vertragsabwicklung

50 %

kürzere Durchlaufzeiten

mehr Umsätze

weil Verträge schneller finalisiert werden

100 %

Compliance und Nachprüfbarkeit mit Funktionen zur Verfolgung und Verwaltung von Unterlagen



Adobe und Microsoft beschleunigen eure digitale Transformation.

Adobe und Microsoft haben es sich gemeinsam zum Ziel gesetzt, Organisationen bei der digitalen Transformation zu unterstützen. Unsere kombinierten Lösungen steigern die betriebliche Effizienz und ermöglichen vollständig digitale Erlebnisse für Millionen Anwender weltweit.

Erfahrt, wie wir auch eurer Organisation helfen können, den nächsten Schritt auf dem Weg zur digitalen Transformation zu machen.

Kontakt

