

Die geschäftliche Zukunft ist digital.

Nutzt die Vorteile von Adobe Sign
direkt in euren Microsoft-Programmen.



Initiativen zur Digitalisierung beginnen in der IT-Abteilung.

Adobe und Microsoft helfen IT-Teams dabei, strategische und technologische Änderungen in Unternehmen voranzubringen. Mit unseren Innovationen können sie Kunden und Mitarbeitern 100 % digitale Dokumentenerlebnisse für effizienteres Arbeiten bereitstellen.

Spart Zeit und Geld, und optimiert eure Dokumentenprozesse, indem ihr Funktionen für elektronische Unterschriften in die Microsoft-Programme einbindet, die Mitarbeiter täglich nutzen. Adobe Sign ist in Microsoft-Technologien vorintegriert.

eBook im Überblick – Vorteile von Adobe Sign:

- Die Anbindung von Adobe Sign an Microsoft Dynamics 365 hilft Vertriebs-Teams, Geschäfte schneller abzuschließen.
- Hitachi konnte mithilfe von Adobe Sign die Durchlaufzeiten für Verträge um 80 % verkürzen.
- Digitale Dokumenten-Workflows lassen sich durch die Einbindung von Adobe Sign-Funktionen in Microsoft 365 und SharePoint automatisieren.
- Die Zusammenarbeit von Adobe Sign mit Microsoft Teams, Power Apps, Azure Active Directory (Azure AD) und anderen Programmen trägt zu Performance-Steigerungen im gesamten Unternehmen bei.



Elektronische Unterschriften und automatisierte Workflows beschleunigen Vertriebsprozesse.

Adobe Sign und Microsoft Dynamics 365:
ein starkes Duo.

Die Digitalisierung papierbasierter Prozesse ist in manchen Abteilungen nicht einfach – zum Beispiel im Vertrieb. Auch wenn ein CRM-System zur Erfassung von [Verträgen](#) und Angeboten eingesetzt wird, werden nach wie vor zahlreiche Dokumente ausgedruckt, an Kunden verschickt und händisch unterschrieben. Das kostet nicht nur Zeit und Geld, sondern macht es auch schwierig, den Bearbeitungsstatus im Blick zu behalten. Hinzu kommen Risiken in Bezug auf Compliance und Rechtsgültigkeit.

Adobe Sign lässt sich an vorhandene Systeme wie Microsoft Dynamics 365 anbinden und löst auf diesem Weg ineffiziente, manuelle Abläufe ab. Mit Adobe Sign können Vertriebsmitarbeiter direkt aus Dynamics 365 heraus Dokumente versenden, verfolgen und elektronisch unterzeichnen. Prozesse geraten nicht mehr so schnell ins Stocken. Außerdem wird das IT-Team entlastet, da es kein neues System einrichten, verwalten und warten muss. Durch die Einbettung von Adobe Sign in mehrstufige Dynamics 365-Workflows können Prozesse vollständig automatisiert werden, was wiederum zu schnelleren Umsätzen führt.

Da die meisten Aufgaben – von der Verwaltung der Kontaktdaten bis hin zur Unterzeichnung von Verträgen – innerhalb von Dynamics 365 ausgeführt werden können, reduzieren sich der Verwaltungsaufwand und der Bedarf an neuen Accounts. Anwender können sich mit ihren Dynamics 365-Zugangsdaten bei Adobe Sign anmelden und Dokumente – auch aus Microsoft SharePoint heraus – zur elektronischen Unterzeichnung versenden. Sobald die Dokumente unterschrieben sind, werden die Daten in Dynamics 365 automatisch aktualisiert und eine PDF-Kopie geht an alle beteiligten Parteien. Vereinbarungen, Genehmigungen und andere Prozesse lassen sich auf diesem Weg in viel kürzerer Zeit abschließen.



Vorteile elektronischer Unterschriften im Vertrieb.

Innovationen wie elektronische Unterschriften haben enorme Auswirkungen auf die Ausrichtung und Kultur einer Organisation. Die Wahrnehmung der eigenen Vorteile durch IT-Innovationen erhöht die Bereitschaft von Endanwendern und Entscheidungsträgern, sich auf neue Innovationsstrategien einzulassen.

Die Zusammenarbeit von Adobe Sign und Microsoft Dynamics 365 sichert euch folgende Vorteile:

Beschleunigte Genehmigungsverfahren.

- Verkürzt den Vertriebszyklus: Automatisiert den Versand von Verträgen aus Dynamics 365, und ermöglicht es Empfängern, eure Dokumente elektronisch zu unterzeichnen.
- Holt Unterschriften von mehreren Parteien nacheinander, parallel oder in einer Kombination aus beiden Methoden ein.
- Macht es euren Kunden leicht, Dokumente auf jedem Gerät zu unterzeichnen, z. B. mit Dynamics 365 für Smartphones und Tablets. Express-Zustellungen und manuelle Schritte wie Scannen, Faxen und Drucken gehören der Vergangenheit an.

Mehr Transparenz.

- Überwacht eure Adobe Sign-Dokumente innerhalb von Dynamics 365. So können alle nachvollziehen, welche Angebote und Verträge zur Unterzeichnung versendet wurden und inwieweit dieser Vorgang fortgeschritten ist.
- Gebt Vertriebsmitarbeitern die Möglichkeit, zu prüfen, wann ihre Dokumente geöffnet, angezeigt oder elektronisch unterzeichnet wurden.
- Verfolgt den Status von Verträgen in Echtzeit, um organisationsweit bessere Prognosen zu stellen und die Planung zu optimieren.

Geringere Rechts- und Compliance-Risiken.

- Nutzt die Integration mit LinkedIn Sales Navigator, um die Angaben von Empfängern wie Name, Firma und Tätigkeit zu validieren, bevor ein Vertrag zur elektronischen Unterzeichnung versendet wird.
- Profitiert von der lückenlosen Protokollierung aller Transaktionen.
- Verwendet digitale Siegel, um die Integrität von Verträgen zu belegen und Manipulationen an Dokumenten vorzubeugen.

Hitachi Solutions.

Durch die Anbindung von Adobe Sign an Microsoft Dynamics 365 konnten die Durchlaufzeiten für Verträge um 80 % verkürzt werden.

Hitachi beherzigt den eigenen Rat.

Hitachi Solutions gehört zu den weltweit größten IT-Beratungsunternehmen und hat sich auf Lösungen von Microsoft und Adobe spezialisiert, insbesondere Microsoft Dynamics 365 und Adobe Sign. Bei den eigenen Kunden konnte Hitachi erleben, wie die Anbindung von Microsoft Dynamics 365 an Adobe Sign zu einfacheren, effizienteren Abläufen beitrug. Aus diesem Grund wurde beschlossen, die Integration von Adobe Sign und Microsoft Dynamics auch für eigene Zwecke zu nutzen und auf vollständig digitale Vertragsprozesse umzustellen.

Schnellere Time-to-Value.

Hitachi konnte die integrierte Lösung mit Adobe Sign und Microsoft Dynamics 365 in nur einer Woche betriebsbereit implementieren. Kyle Hill, damals Solution Architect bei Hitachi Solutions Europe, Ltd.: „Die Implementierung von Adobe Sign verlief extrem einfach – auch dank Unterstützung der Support- und Presales-Teams von Adobe.“

„Durch die 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.

(FORTSETZUNG)

Hitachi Solutions.

Ergebnis: Verkürzung der Vertrags-Durchlaufzeiten um 80 % und Steigerung der Umsätze.

Die Umstellung auf Adobe Sign und Microsoft Dynamics 365 brachte umgehende Ergebnisse. Hitachi Solutions kann jetzt:

- Vertragsprozesse um 80 % schneller abwickeln und früher mit der Ausführung von Aufträgen beginnen
- den Verwaltungsaufwand rund um Dokumente und Verträge um 50 % reduzieren – mithilfe von Dynamics 365 und automatisierten Workflows
- mehr Umsätze generieren, weil Verträge schneller finalisiert werden
- Audit- und Compliance-Prozesse mit besseren Funktionen zur [Verfolgung und Verwaltung von Unterlagen](#) vereinfachen sowie den papierbasierten Aufwand durch automatisierte Workflows um 50 % verringern

Vorteile der Implementierung von Adobe Sign in Microsoft Dynamics 365:

um **80 % schnellere** Vertragsprozesse

um **50 % weniger** Verwaltungsaufwand rund um Dokumente und Verträge

mehr Umsätze

geringere Risiken in Bezug auf Compliance und Rechtsgültigkeit



Vorteile für alle Abteilungen.

Mit Adobe Sign in Microsoft 365-Programmen arbeiten alle schneller, intelligenter und sicherer.

Auch in der Personal-, Einkaufs- oder Rechtsabteilung werden Mitarbeiter oft durch ineffiziente Papierprozesse ausgebremst. Bindet Adobe Sign in die Microsoft 365-Programme ein, die eure Teams bereits verwenden, um papierbasierte Unterschriftsprozesse in vollständig digitale Erlebnisse umzuwandeln.

Funktionen von Adobe Sign werden Teil von Microsoft 365. So kann jeder Mitarbeiter in jeder Abteilung die Vorteile von Adobe Sign nutzen, um Prozesse schneller abzuschließen und die Zusammenarbeit mit anderen zu verbessern: vom Entwurf eines Dokuments über die interne Weiterleitung und Bearbeitung bis hin zur Unterzeichnung durch den Kunden. Durch die vollständige Anbindung von Adobe Sign lassen sich Geschäfte, Projekte und Dokumente leichter abwickeln und nachverfolgen. 100 % digitale Workflows sorgen für einfache, nahtlose Prozesse. Selbst die Organisation und Benennung von Ordnern ist automatisiert, um den Zugriff auf wichtige Informationen in Dokumenten von überall zu garantieren.

Anwender profitieren aber nicht nur von einfacheren Workflows, sondern können durch die Kombination von Microsoft SharePoint und Adobe Sign auch Daten effektiver nutzen und verarbeiten. Da SharePoint Teil von Microsoft 365 ist, lassen sich Daten aus SharePoint-Listen in Dateivorlagen übertragen, was Prozesse deutlich vereinfachen kann. Mithilfe integrierter Logik können Vertriebs-Teams bestimmen, wer zu welchem Zeitpunkt welches Dokument genehmigen soll. Sie können den Status eines Dokuments direkt in ihrem SharePoint-Ordner bzw. ihrer Liste prüfen und unterschriebene Dokumente am Ort ihrer Wahl speichern.

Organisationen, die Microsoft Teams mit Adobe Sign nutzen, können Dokumente über eine einfache Registerkarte zur elektronischen Unterzeichnung versenden. Mit dem Adobe Sign-Bot können Teams wichtige Dokumente wie Verträge verwalten, verfolgen und sich über ihren Status benachrichtigen lassen. Die Anbindung von Adobe Sign an Microsoft Teams erfolgt nach den Vorgaben des Microsoft 365-Zertifizierungsprogramms, das Sicherheit und Datenschutz gewährleistet, wenn Programme von Drittanbietern integriert werden.



Vorteile von Adobe Sign in Zahlen.

Forrester* hat die Kosten- und Zeiteinsparungen durch den Einsatz von Adobe Sign in Microsoft-Programmen ermittelt.

1,5 Std. und 5,40 €

Einsparung pro Unterschriftstransaktion – durch Digitalisierung und Senkung der Kosten für Versand, Papier, Tinte, Drucker und Scanner

28 x

schnellere Unterzeichnung von Dokumenten und Verträgen

1,08 Mio. €

Kosteneinsparungen bei Hardware und Papier über 3 Jahre

„Seit wir Workflows zur Dokumentenverwaltung mit Adobe Sign und Microsoft Dynamics 365 automatisiert haben, können Unterlagen doppelt so schnell bearbeitet werden.“

Kyle Hill

Ehemaliger Dynamics 365 Pre-Sales Solution Architect, Hitachi Solutions Europe, Ltd.

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



Adobe Sign und andere Lösungen von Microsoft.

Nutzt elektronische Unterschriften in weiteren vertrauten Business-Systemen.

Microsoft SharePoint.

Mitarbeiter können digitale Formulare, z. B. für Urlaubsanträge, erstellen und einbetten, die sich elektronisch ausfüllen, unterzeichnen und beliebig oft wiederverwenden lassen. Diese Lösung ist ideal, um Informationen von einer großen Anzahl an Personen innerhalb und außerhalb des Unternehmens zu erfassen, einschließlich neuer Anwender. Die Speicherung erfolgt automatisch in SharePoint-Ordern, und die Daten aus Formularfeldern können in eine SharePoint-Liste übertragen werden.

Microsoft Azure.

Adobe Sign ist über Microsoft Azure nutzbar. Unternehmen können EU-Gesetze zu Sicherheit und Datenschutz leichter einhalten, weil alle Daten, Inhalte und Informationen innerhalb der EU gespeichert werden.

Microsoft Azure AD.

Über die Admin Console von Adobe können Enterprise-Kunden von Microsoft Azure AD Single Sign-on aktivieren, um Adobe Sign auf sichere Weise für ihre Mitarbeiter bereitzustellen – in nur 30 Minuten. Die Admin Console ermöglicht die zentrale Verwaltung und Bereitstellung von Adobe-Software in Unternehmen.



Adobe x 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

