



DocuSign CLM Essentials

Pitch Deck

März 2022

DocuSign PUBLIC

Die Tools zur Automatisierung des Vertragsprozesses haben sich im Laufe der Zeit stark verändert

Papierform



Digital



DocuSign
eSignature



Vereinbarungen [Systems of Agreement \(Migration\)](#)

DocuSign eSignature war der Auslöser, auch das Vertragsmanagement zu digitalisieren



Erfahrung

Verbesserte Kunden- & Mitarbeiterfahrung

NPS of 72⁽¹⁾



Ersparnis

Reduzierung von Prozesskosten

32 €

Wertzuwachs pro Transaktion bei Enterprise Kundinnen und Kunden⁽²⁾



Effizienz

Beschleunigte Abwicklungszeit

83 %

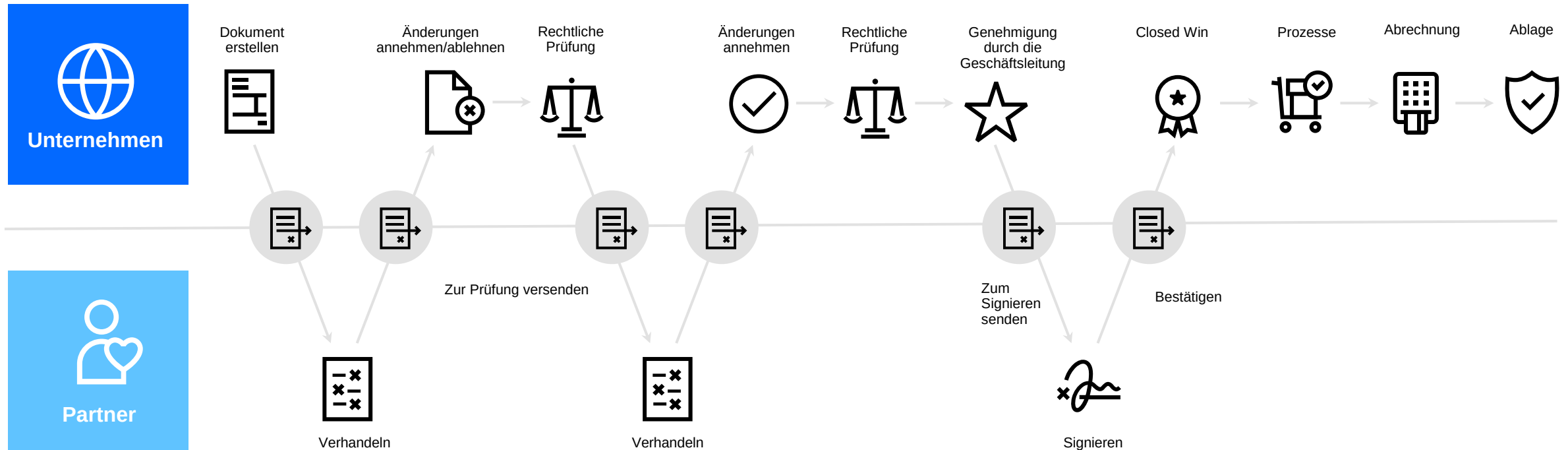
abgeschlossen
< 24 Stunden⁽³⁾

50 %

abgeschlossen
< 15 Minuten⁽³⁾

**Die Schritte vor und
nach der E-Signatur sind
manuell geblieben...**

Der Vertragszyklus ist ein manueller Prozess



Dies beeinträchtigt die Unternehmensbilanz negativ

Verzögerte Deals



>30 h⁽¹⁾

Arbeitsstunden für
einen durchschnittlichen
Vertrag

Höhere Kosten



9 %⁽²⁾

Umsatzeinbußen
durch mangelhaftes
Vertragsmanagement

Zeitverlust



60 %⁽³⁾

Zeitverlust durch
Mehraufwand aufgrund
von Fehlern

Erhöhtes Risiko



96 %⁽³⁾

sagen, dass
menschliches Versagen
die Vertragsprozesse
beeinträchtigt

¹ DocuSign State of Contract Management, 2022

² IACCM Report, 2015

³ [Status Quo Vertragswesen 2021](#)

Ein CLM löst viele dieser Herausforderungen



Erstellen

- Verträge mit einem Klick erstellen
- Rechtsgültige Vorlagen automatisch aus Salesforce heraus ausfüllen



Verhandeln

- Mit Kommentaren und Aufgaben die Zusammenarbeit verbessern
- Vollständige Prüfpfade für Bearbeitungen, Kommentare und Genehmigungen



Weiterleiten

- automatisierte Vertragsworkflows mit Hilfe von vorgefertigten Vorlagen
- Standardisierte Vertragsprozesse per Drag-and-Drop erstellen



Signieren

- Orts- und zeitungebunden signieren
- Status nachverfolgen
- Benachrichtigung per E-Mail, SMS, Slack & mehr



Speichern

- Verträge zentral ablegen und finden
- Standardisierte Vertragsklauseln schneller finden

Die größten Herausforderung im Bereich CLM

Komplexität

Technische Implementierung
und Anpassung

Zeit- aufwand

Monate - bis jahrelange
Implementierung

Kosten- aufwand

Hohe Produkt - und
Servicekosten

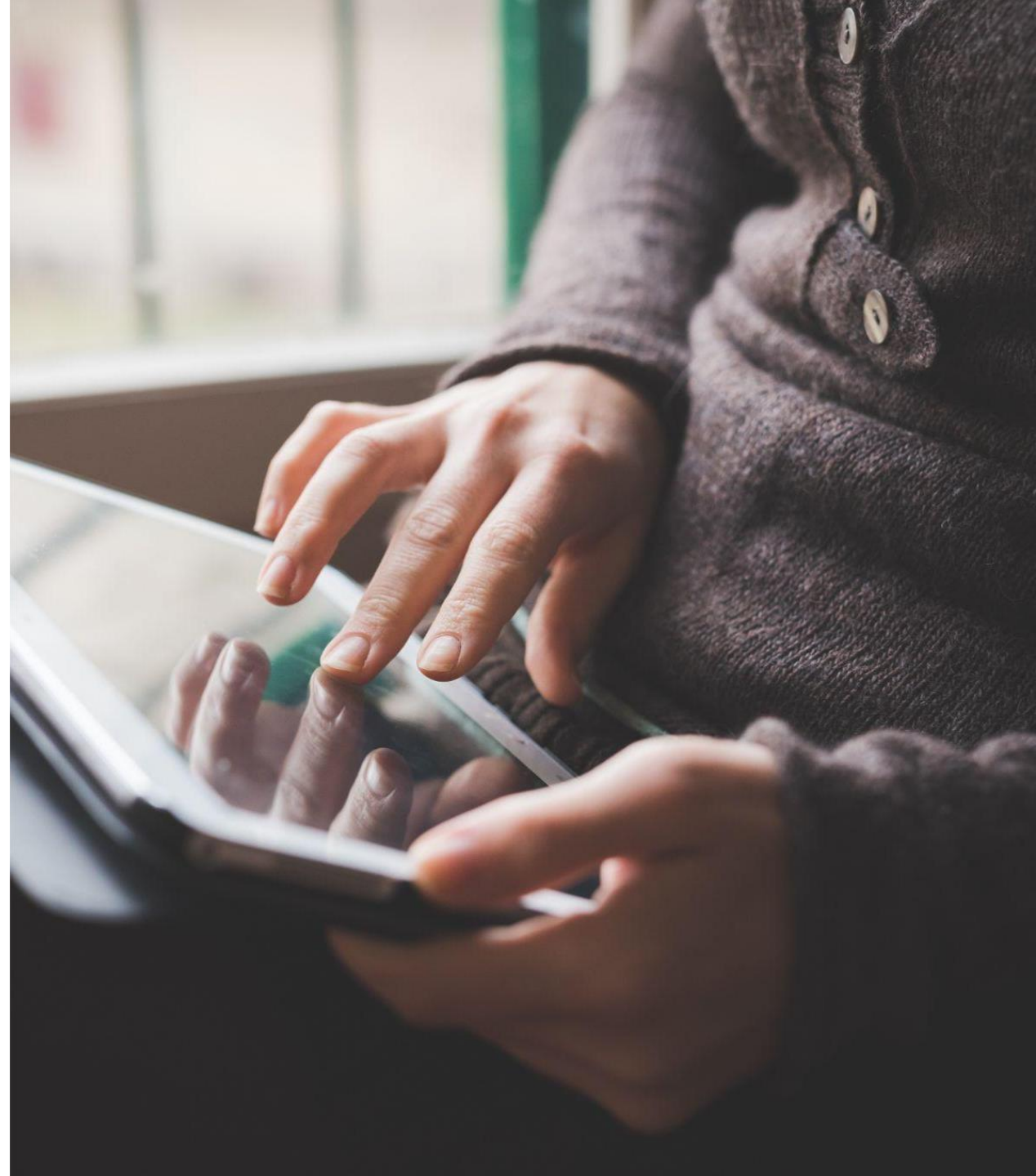
Benutzer- freundlichkeit

Aufwändige
Nutzerschulungen notwendig

**Es wird Zeit, Ihre
Wahrnehmung von
Vertragsmanagement
zu ändern**

DocuSign® CLM Essentials

Vertragsmanagement - einfacher
und schneller



Die gleichen Vorteile wie bei CLM..

Zentralisierte Vertragsverwaltung

Automatisierte Workflows statt manueller Schritte

Verträge einfach **teamübergreifend** verhandeln und prüfen

Mit einem Klick Verträge erstellen und anpassen

...aber ohne die Komplexität: CLM Essentials

Schnell

Einsatzbereit in wenigen Wochen

Einfach

Intuitive Benutzeroberfläche

Kostengünstig

Niedrige Gesamtbetriebskosten

Mit Salesforce

Erstklassige Integration



Unser Versprechen: Fangen Sie klein an und skalieren Sie, wenn Sie wachsen dank nahtlosem Upgrade auf weitere Funktionen

Wir stellen vor: DocuSign CLM Essentials

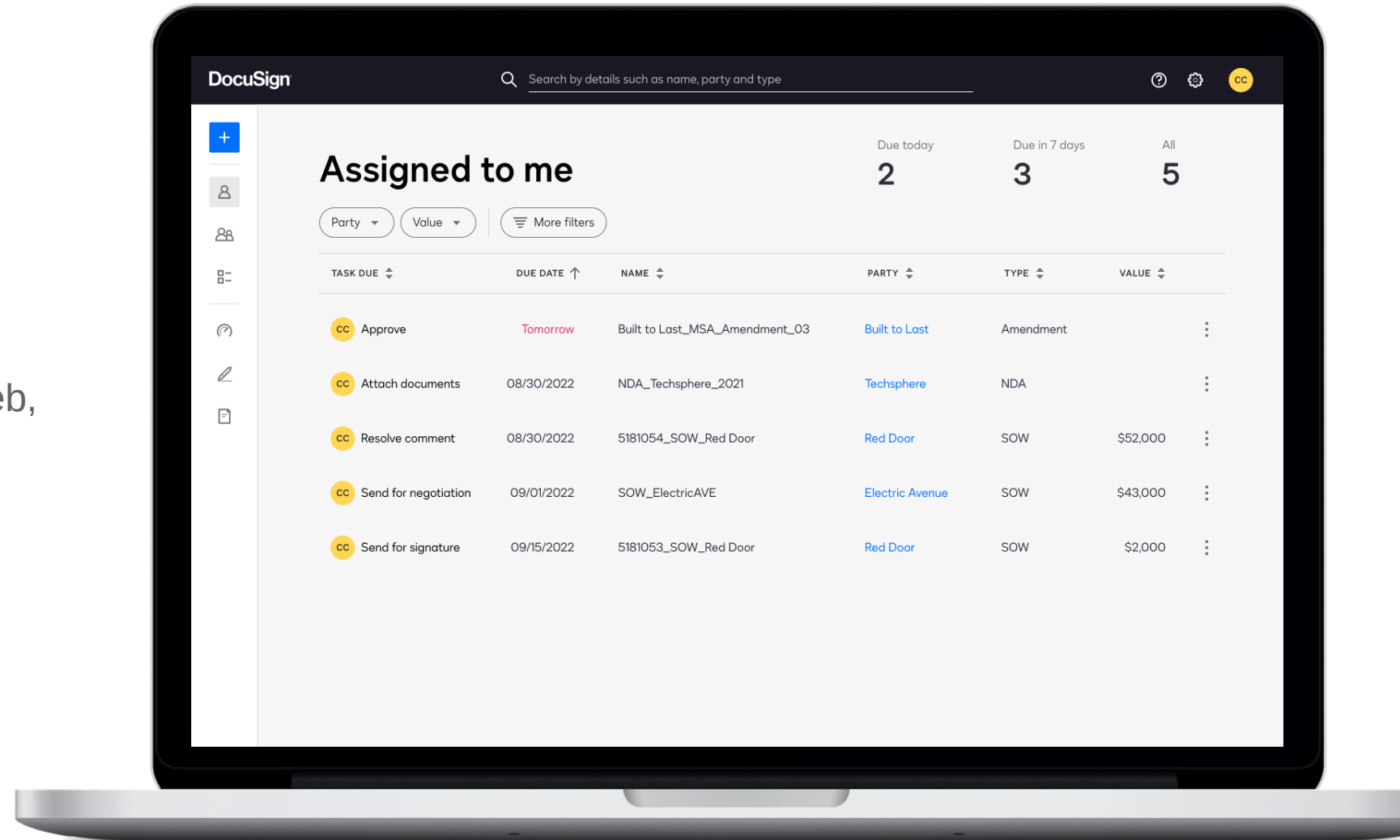
End-to-end digitales Vertragsmanagement für wachsende Unternehmen

Verträge können mithilfe dieser **einfachen, benutzerfreundlichen Plattform** verwaltet, automatisiert und gemeinsam bearbeitet werden

Die nahtlose Integration in **Salesforce** unterstützt den Vertrieb, Deals schneller abzuschließen

Durch die Transparenz für Ihre Rechtsabteilung werden Risiken reduziert und Compliance erhöht

Schneller ROI dank kürzerer Implementierung



Demo

Nutzen Sie CLM Essentials und verändern Sie Ihre Geschäftsabläufe

Erste Schritte mit CLM Essentials >



Beschleunigung der Implementierung

Starten Sie ganz einfach mit praktischer Hilfe durch unser globales Team von hochqualifizierten Vertragsexpertinnen und -experten



Erlangen von Fachwissen

Ermöglichen Sie Ihrem Team den Aufbau von Grundlagenwissen mit spezialisierten Lernkursen der DocuSign University, die im Selbststudium absolviert werden können.



Skalierung der Lösung

Fördern Sie die Implementierung und erzielen Sie Ergebnisse mit Ressourcen und Best Practices, die Sie bei der Skalierung unterstützen und im Laufe der Zeit mehr Wert schaffen.

Der DocuSign-Unterschied

Branchenperspektive | Differenzierte Expertise | Realisierte Ergebnisse

Repräsentativer Projektplan

Planung & Kundenvorbereitung

Dauer: 1–4 Wochen

Migration von Dokumenten

Dauer: 4–5 Wochen

Training

Dauer:

- 3–5 Tage (Administratoren)
- 1–3 Tage (Endnutzerinnen und –nutzer)

Übliche Dauer: 6–9 Wochen

Aufbau und Konfiguration

Dauer: 2–3 Wochen

Testing

Dauer: 3–4 Tage

Implementierung

Dauer: 3–5 Tage

Projektdauer

- Geschätzt **6–9 Wochen** ab Projektbeginn
- Tatsächliche Dauer bis zum Basiszeitplan
- Geplantes Fertigstellungsdatum <xx/xx/2022>

Essentials unterstützt Ihr Wachstum

Erstklassiger Wachstumspfad für eine langfristige Partnerschaft

Skalierung mit einem Klick...



Bestehendes behalten

Vorlagen, Workflows, Einstellungen, etc.



Geringe Umstellungskosten

Zeit und Geld sparen



Ähnliche Benutzeroberfläche

Keine Umschulung notwendig

...zur Vollversion CLM

- Führend im Bereich CLM laut Gartner und Forrester
- Schon über 1.000 Kundinnen und Kunden weltweit
- Die DocuSign Agreement Cloud ist die stärkste Suite von Vertragsmanagement-Lösungen

Gen

CLM Essentials
Loslegen

CLM
Anpassen

CLM+
KI hinzufügen

Die besten Unternehmen vertrauen auf DocuSign CLM



Die nächsten Schritte



Entdecken

Lassen Sie uns Ihren Vertragsprozess und Ihre Ziele genauer unter die Lupe nehmen



Ansehen

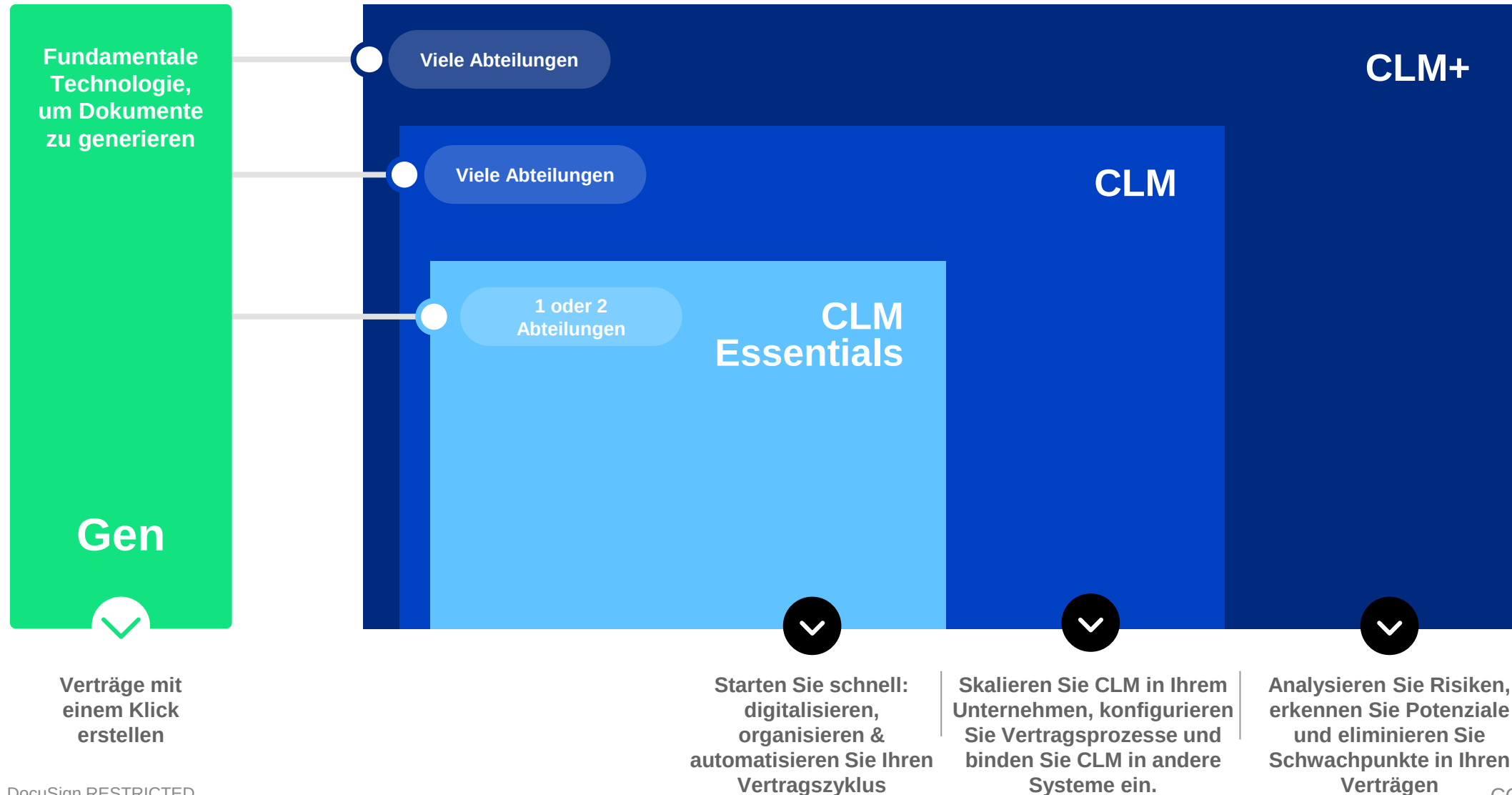
Verstehen Sie mithilfe einer personalisierten Demo, wie Essentials für Sie funktioniert

ANHANG

DocuSign passt sich an Ihre Bedürfnisse an

Klein anfangen und skalieren, wenn nötig

DocuSign®
CLM Essentials



Dies beeinträchtigt die Unternehmensbilanz negativ

Verzögerte Deals



>30 h⁽¹⁾

Arbeitsstunden für einen durchschnittlichen Vertrag

Höhere Kosten



9 %⁽²⁾

Umsatzeinbußen durch mangelhaftes Vertragsmanagement

Zeitverlust



60 %⁽³⁾

Zeitverlust durch Mehraufwand aufgrund von Fehlern

Erhöhtes Risiko



96 %⁽³⁾

sagen, dass menschliches Versagen die Vertragsprozesse beeinträchtigt

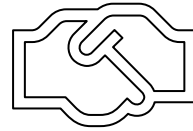
Schnelle Einrichtung und Nutzung

Erzielen Sie innerhalb weniger Wochen einen ROI



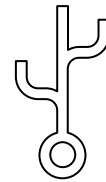
Optimierte Einrichtung

Mit unserer Unterstützung können Sie innerhalb weniger Wochen mit einer einfachen Konfiguration und Einarbeitung beginnen



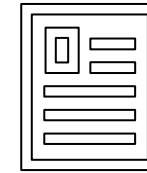
Intuitive Benutzererfahrung

Geringer Schulungsaufwand, um Admins sowie Nutzerinnen und Nutzer auf den neuesten Stand zu bringen



Einfache Integration

Sofortige Synchronisierung mit Salesforce für sofortige Zusammenarbeit der Systeme



Vorgefertigte Konfiguration

Erstellung und Verwaltung von Prozessen im Handumdrehen mithilfe von Vorlagen, anstatt jedes Mal von Neuem

Einer von 11 internationalen strategischen Partnern von Salesforce



Über zehn Jahre Marktführerschaft, Partnerschaft und 10.000 erfolgreiche gemeinsame Kundinnen und Kunden

DocuSign ist strategischer Partner von 11 globalen Unternehmen wie AWS, Google und Apple

- DocuSign trifft sich regelmäßig mit Salesforce, um gemeinsame Produkt- und Marktchancen zu diskutieren.
- DocuSign und Salesforce sind seit über einem Jahrzehnt Partner und haben mehr als 10.000 gemeinsame Kunden.
- Salesforce ist DocuSign-Kunde mit mehr als 50 Anwendungsfällen und war ein früher Investor von DocuSign.

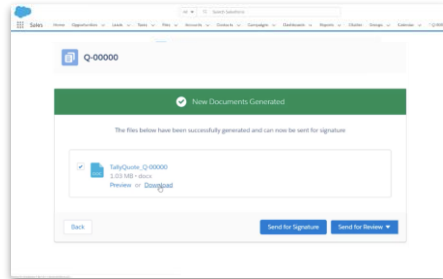


Salesforce und DocuSign schaffen gemeinsam Innovationen

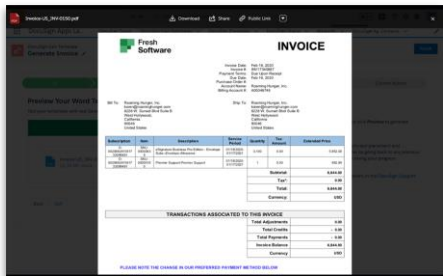
Unser gemeinsamer Plan für den anhaltenden Erfolg unserer Kundinnen und Kunden



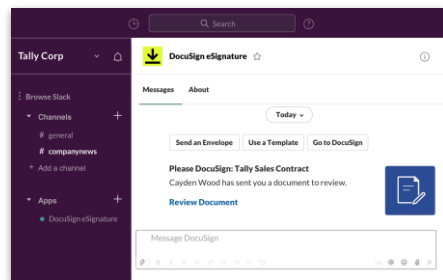
Jetzt verfügbar



DocuSign Gen für Salesforce CPQ Plus
Erstellung automatischer, professioneller und anpassbarer Vereinbarungen aus Salesforce mit wenigen Klicks.

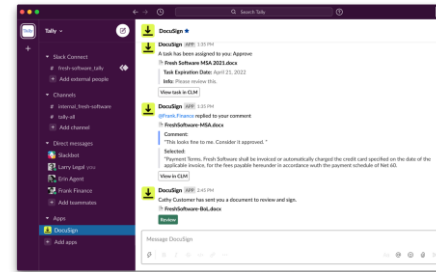


DocuSign Gen für Salesforce Billing
Schnellere Erzielung von Einnahmen durch markengeschützte On-Demand- und Batch-Rechnungen in Salesforce Billing.

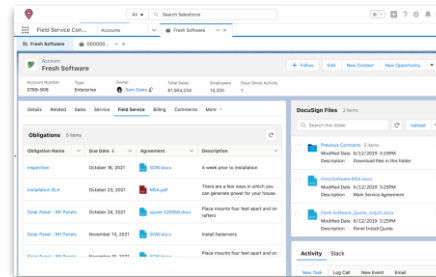


DocuSign eSignature für Slack
Echtzeit-Updates zum Status der Umschläge

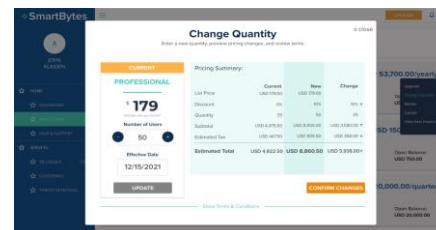
Verfügbar im GJ23



CLM für Slack / Gen für Slack
Beschleunigung der Zusammenarbeit durch Aktualisierungen von Vereinbarungen und Action-Items (Überprüfung, Bearbeitung und Ausführung von Vereinbarungen) in Echtzeit an einem zentralen Ort.
Angestrebte Verfügbarkeit von R1 2022 für CLM
Angestrebte Verfügbarkeit R2 2022 für Gen



DocuSign CLM für Salesforce Field Service
Bessere Service-Erfahrungen durch Aufzeigen des Pflichtenmanagements. Verfolgung, Durchsetzung und Aktualisierung wichtiger Vertragsbedingungen in allen Abteilungen von Service Cloud aus.
Voraussichtliche Verfügbarkeit R2 2022



DocuSign Gen für Salesforce Subscription Management
Erstellung von Dokumenten (Rechnung, Gutschrift etc.) für befristete und immerwährende Abonnements vom Produkt bis zum Geldeingang für jeden Self-Service-Kanal
Angestrebte Verfügbarkeit R2 2022

Erstklassige SFDC-Integration



Einzigartige Funktionalität bietet das beste CLM-Erlebnis für Salesforce

Differenzierte Funktionalität

- **Versendung zur Signierung** aus Salesforce mit einem Klick
- **Zusammenführen von Daten aus beliebigen Objekten** wie Account, Opportunity, Kontakt & mehr
- **Zusammenführung von Daten aus verwandten Objekten** Referenzierung und Zusammenführung von Daten aus einem Konto
- **Konditioneller Inhalt** passt den Vertragstext auf der Grundlage von Salesforce-Daten an (z. B. Neukunde vs. Vertragsverlängerung)
- **Dynamische Tabellen** füllen die Preise auf der Grundlage ausgewählter Produkte, Dienstleistungen, Rabatte & mehr aus
- **Slack-Integration** liefert Echtzeit-Benachrichtigungen für beschleunigte Dokumentenprüfungen und -freigaben

The screenshot displays the Tally Salesforce integration interface. At the top, there's a navigation bar with tabs for Accounts, Opportunities, Contracts, Quotes, and Contacts. The main content area shows a 'New Sale' record for 'Atlas' with details like Close Date (2/25/2021), Amount (USD 286,395.00), and Opportunity Owner (Michael Stanfield). A progress bar indicates the status 'Closed Won'. Below this, there's a 'Related List Quick Links' section with links to Contracts (1), Quotes (1), Products (10+), Orders (0), Renewal Contracts (0), and Matters (0). The 'Details' section is currently set to 'DocuSign CLM' and shows a table of documents for 'New Sale'. The table has columns for NAME, DESCRIPTION, MODIFIED, and a checkbox. Two documents are listed: 'MSA for Atlas Inc., Certificate.pdf' and 'MSA for Atlas Inc..pdf'. A callout box points to the table with the text 'Zentrale CLM-Vertragsablage in BDE zugänglich'. On the right side, there's a sidebar with sections for 'Verträge (1)', 'Angebote (1)', and 'Status von DocuSign-Umschlägen'. The 'Verträge (1)' section shows details for contract '00000400'. The 'Angebote (1)' section shows details for quote 'Q-17428'. The 'Status von DocuSign-Umschlägen' section shows a notification that 'Envelope Viewed' by Mary Wilson 27 minutes ago. A callout box points to the sidebar with the text 'Vertragsstatus in BDE verfügbar'. Another callout box at the top right points to the 'Create Order Form' button with the text 'Dokumentenerstellung mit einem Klick'.

Eine Marke, der Sie vertrauen können

DocuSign

Integrierte Best Practices von der führenden Marke für Vertragsprozesse



Sicherheit

DocuSign ist ISO 27001:2013 zertifiziert – die höchste verfügbare Informationssicherheitsgarantie



Leistungsfähigkeit

Die Plattform verwendet eine mehrstufige, horizontal skalierbare Systemarchitektur für Geschwindigkeit in großem Umfang



Skalierung

Die Plattform unterstützt mehr CLM-Kunden als jeder andere Anbieter mit 350 Millionen ausgeführten Workflow-Schritten im letzten Jahr



Zuverlässigkeit

>99,9 % Verfügbarkeit mit globalen Rechenzentren und Replikation nahezu in Echtzeit

Referenzen: Große und kleine Unternehmen nutzen DocuSign CLM



Santander



Spotify



Unilever



Bauen Sie auf das richtige Fundament

Erstklassiger Wachstumspfad für eine langfristige Partnerschaft

Migration mit nur einem Klick ...



Beibehaltung bisheriger Strukturen

Vorlagen, Workflows, Einstellungen etc.



Geringe Umstellungskosten

Sparen Sie Geld und Zeit



Arbeiten mit der vertrauten Schnittstelle

Keine Umschulung notwendig

... zum besten CLM für Unternehmen

- CLM-Leader laut Gartner and Forrester
- Mehr als 1.000.000 Kundinnen und Kunden
- Die Agreement Cloud ist die leistungsfähigste Suite für Vertragsabschlüsse

Gen

CLM Essentials
Jetzt loslegen

CLM
Personalisierung

CLM+
Einbindung von KI

CLM Essentials entwickelt sich schnell weiter

Beginnen Sie mit dem richtigen Fundament und starten Sie in die Zukunft

DocuSign® CLM Essentials

Die ideale CLM-Basis

- ☐ Kernfunktionen von CLM
- ☐ Einfache Nutzung & Verwaltung
- ☐ Einrichtung in wenigen Wochen
- ☐ Mit einem Klick zu neuen Funktionen



**Noch
smarter**
Sommer 2022

Mehr Automatisierung mit KI

- ☐ Extrahierung wichtiger Metadaten

Generierung besserer Insights

- ☐ Innovative Reports

Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit

- ☐ Ein plattforminterner Editor

Rationalisierte Dienstleistungen

- ☐ Reduzierte Einarbeitungszeit durch automatische Überprüfung?



**Fortlaufende
Entwicklung**
Frühling 2022+

Der Input der Nutzerinnen und Nutzer wird die Entwicklung des Produkts beeinflussen. Einige Funktionen sind bereits geplant:

- ☐ Klauselbibliothek
- ☐ Externe Vertragsablage und andere Integrationen
- ☐ Option zum Selbsteinstieg ohne Dienstleistungen
- ☐ Attributbasierte Sicherheit

DocuSign® Customer Success

1500+

Vertragsexperinnen und –
experten weltweit

12+

Standorte weltweit

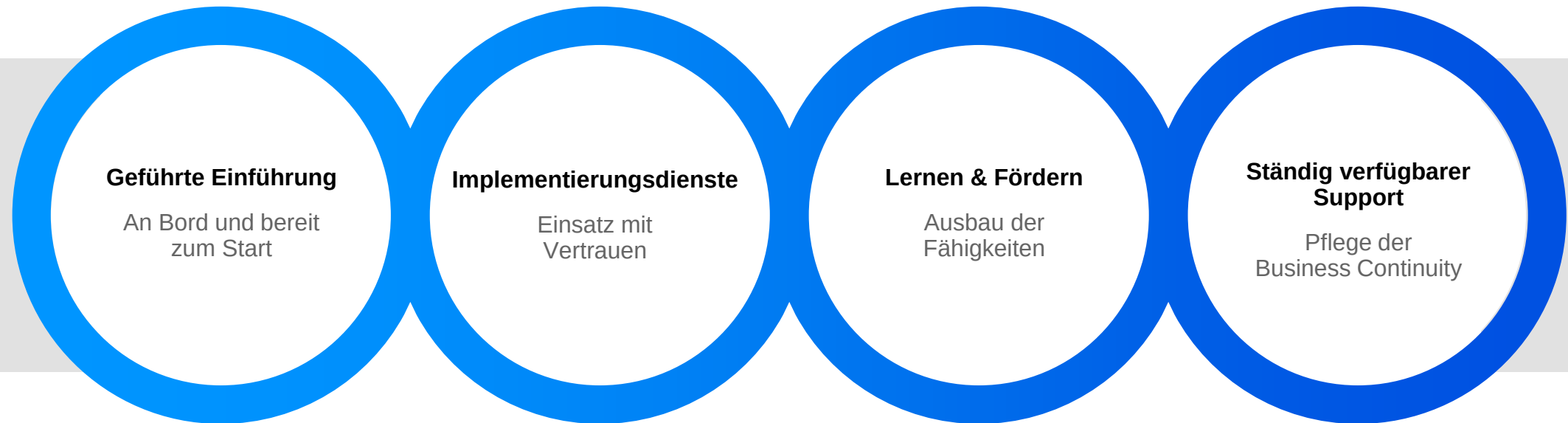
40+

Akkreditierte
Systemintegrator-
Partner

**Wir sind das größte globale Team an Expertinnen und Experten mit Fokus
auf nur eine Sache:**

Die Transformation des Vertragsmanagements

Umfassende Funktionen zur Unterstützung Ihrer Mission



Lösungen, die Ihren Erfolg sicherstellen.

Kennen Sie das auch? . .

unter Zeitdruck stehen

viele verschiedene Aufgaben jonglieren

Fokus auf Umsatz, der Einhaltung
von Vorschriften und Budgets

Aufbrechen von Datensilos zwischen
Teams

Vorbereitung auf Veränderungen

**Schwierigkeiten bei
der Vertragsabwicklung
sind das Letzte, was
Sie brauchen.**

**Nutzen Sie
„Kopieren und
Einfügen“ in Word
für die Erstellung
von Verträgen?**

65 %

Ja

**Nutzen Sie
E-Mail zur
Weiterleitung
von Verträgen?**

66 %

Ja

Konnten Sie schon einmal einen Vertrag nicht finden?

43 %
Ja

Im Durchschnitt braucht es **45 Min.**, um einen Vertrag zu finden und **1 Std. 24 Min.**, um einen Vertrag in einer bestimmten Sprache zu finden.

Leader für CLM

DocuSign CLM wurde das zweite Jahr in Folge als „Leader“ ausgezeichnet

DocuSign hat Momentum: „Etablierte Position auf dem Markt für elektronische Signaturen und dem damit verbundenen Ökosystem. [DocuSign hat] seine CLM-Präsenz schnell ausgebaut ... Die Zahl der CLM-Kunden hat sich fast verdoppelt“

Stärke im Bereich Analytik: „DocuSign hat seine fortschrittlichen Analysefähigkeiten signifikant verbessert ... [Es] deckt drei der häufigsten Anwendungsfälle für fortschrittliche Analyse ab: Vertragstransparenz/-analyse, Vertragsprüfung und Vertragsrisikobewertung.“

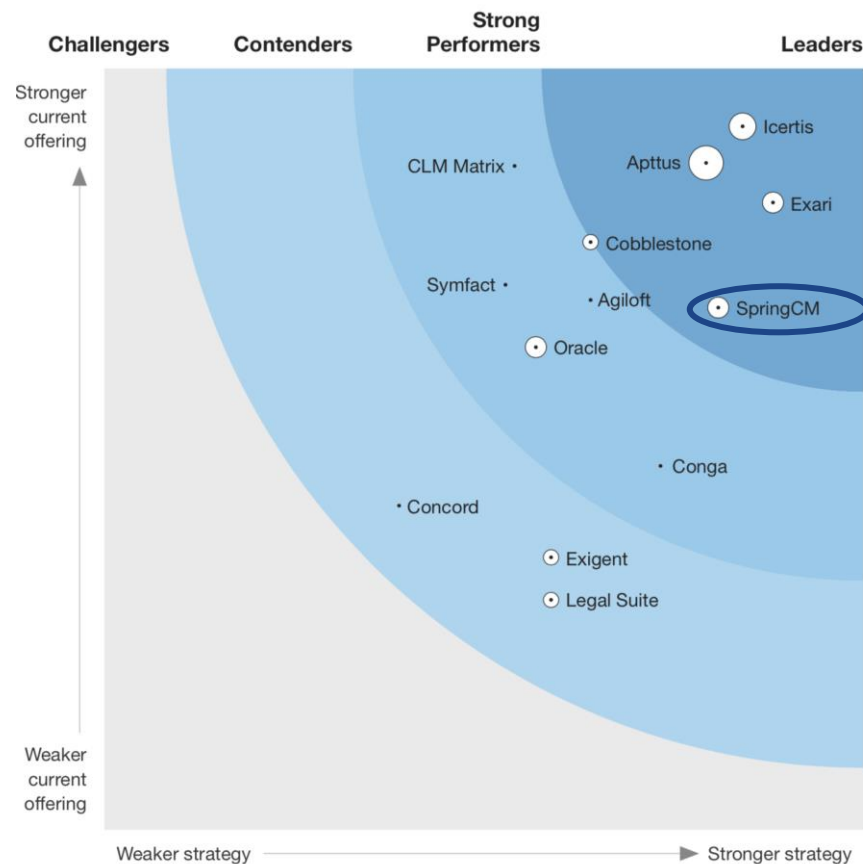
Die Nr. 1 im Salesforce-Ökosystem: Differenzierte Lösung für Salesforce CRM- und CPQ-Kunden.

2021 Magic Quadrant



Unsere Erfolgsgeschichte als Branchenführer

Forrester Wave, 1. Quartal 2019



Gartner MQ Februar 2020



Forrester Wave, 1. Quartal 2021

