

Mit mehr Durchblick bei Kaufverträgen die richtigen Geschäftsentscheidungen treffen

Der Mangel an Transparenz und zeitaufwendigen manuell bestimmten Arbeitsschritte, die erforderlich sind, um die Chancen und Risiken von Verträgen abzuwägen, sorgen bei Vertriebsleitern nach wie vor für Frustration. Fördern Sie Ihre Geschäftstätigkeit, indem Sie Risiken und Chancen Ihrer bestehenden Kaufverträge erkennen.

DocuSign Insight ist eine KI-gestützte Lösung zur Vertragsanalyse, die Unternehmen dabei hilft, zu erkennen, was in ihren Verträgen geschrieben steht. Insight sucht, filtert und analysiert Verträge unabhängig vom Ort der Quelle und dem aktuellen Format. Klauseln und Vertragsbedingungen, die mithilfe von künstlicher Intelligenz extrahiert werden, ermöglichen den Vergleich von Dokumenten, logikbasierte Analysen, eine Stichwortsuche und viele weitere Funktionen. Das steigert die Effizienz, identifiziert Risiken und schafft neue Möglichkeiten, die einen Mehrwert generieren.

Bei DocuSign Insight Accelerators handelt es sich um optionale Zusatzmodelle, die neben den grundlegenden KI-Bausteinen angeboten werden. Sie wurden konzipiert, um die Vertragsanalyse bei bestimmten Anwendungsfällen zu dynamisieren. Der DocuSign Sales Insight Accelerator unterstützt Vertriebsmitarbeiter dabei, die Schwächen und Stärken ihrer Kundenverträge zu identifizieren. Die vertriebsorientierten, KI-gestützten Zusatzmodelle extrahieren detaillierte Informationen, die gezielt auf Kaufverträge zugeschnitten sind. Der Sales Insight Accelerator fördert Ihre Geschäfte, indem er im Vertragsprozess für größtmögliche Transparenz sorgt und Risiken und Chancen analysiert.

Sales Insight Accelerator liefert nicht nur Antworten auf einfache Fragen wie: „Erfordert der Vertrag eine Überarbeitung des Versicherungsschutzes?“ Sales Insight Accelerator fragt und beantwortet detaillierte Zusatzfragen wie etwa:

- Erfordert der Vertrag eine Regelung zum Versicherungsnachweis?
- Erfordert der Vertrag eine Mitteilung bei einer wesentlichen Änderung des Versicherungsschutzes?
- Erfordert der Vertrag eine Überarbeitung der allgemeinen Haftpflichtversicherung?
- Werden im Vertrag die Versicherungsanforderungen für Subunternehmer erwähnt?

Ergebnisse

83% Zeitersparnis
bei der Vertragsanalyse

6% weniger Fehler
bei der Vertragsüberprüfung

Optimierung der Arbeitsabläufe und Produktivität

Die Einführung der KI-gestützten Lösung zur Vertragsüberprüfung hat die Arbeitsabläufe und die Produktivität der Mitarbeiter verbessert.

Ein Fortune-500-Unternehmen, das weltweit im Bereich Telekommunikation und Netzwerktechnik tätig ist, führte Insight ein. Es unterstützt die Mitarbeiter der Rechtsabteilung bei der Vertragsanalyse, damit die Fehlerquote minimiert und die Vertragsüberprüfung beschleunigt wird.

Die wichtigsten Merkmale

Suchen, filtern und analysieren Sie Kaufverträge

Sie können viel Zeit einsparen, die Sie bisher für die Suche nach Antworten, dem Ergreifen von Maßnahmen und für wichtige Geschäftsentscheidungen aufgewendet haben. Der Sales Insight Accelerator wurde speziell konzipiert, um die Mitarbeiter in den Vertriebs- und Rechtsabteilungen dabei zu unterstützen, Informationen schneller zu finden und zu erfassen.

Durch KI extrahieren Klauseln und Vertragsbedingungen im Einkauf

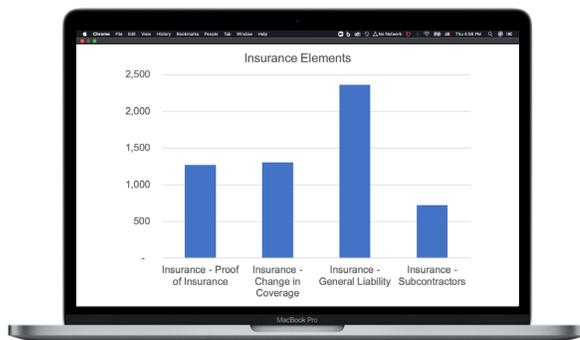
Der Sales Insight Accelerator analysiert allgemeine und komplexe vertriebsrelevante Informationen. Hierzu zählen unter anderem spezifische Verpflichtungen (z. B. Garantien, Datensicherheit, Hintergrundüberprüfungen), allgemeine Angaben zur Risikoanalyse (z. B. Haftungsbeschränkung, Rechte an geistigem Eigentum) und wichtige Geschäftsbedingungen (z. B. Versicherungsanforderungen, Entschädigung und Zahlung). Die Klauseln und Metadaten werden automatisch extrahiert. So wird für jeden Vertrag ein Profil erstellt, das eine große Bandbreite an Auswertungen und digitalen Arbeitsabläufen unterstützt (z. B. das Aktualisieren von CRM/CPQ-Systemen).

Beschleunigen Sie den Vertragsprozess durch rasch generierten Informationsfluss

Identifizieren Sie Risiken, nutzen Sie versteckte Chancen und erhalten Sie rasch Antworten auf Ihre Fragen – verzichten Sie dabei auf die mühsame, zeitintensive Suche, die mit einer manuellen Überprüfung einhergeht. Der Insight Accelerator erlaubt es Ihnen kundenspezifische Fragen zu beantworten, indem vorgefertigte Fragen angewendet werden oder ein KI-System konfiguriert wird. Er findet und analysiert relevante Informationen und liefert so klare Antworten, die zur Priorisierung der nächsten Arbeitsschritte herangezogen werden können.

Korrigieren Sie Verträge mit hohen Risiken schneller

Mit einem einzigen Klick können Sie Schritte für KI-gesteuerte, vorrangige Verträge einleiten. Weisen Sie einen Vertrag beispielsweise einer einzelnen Person oder einer Gruppe zu, exportieren Sie diesen nach Excel/CSV oder leiten Sie die Daten über den DocuSign Connector in ein integriertes System weiter (z. B. SAP Ariba oder DocuSign CLM).



Komponenten

Umfassende KI-Modell-Sets

Vorgefertigte, getestete KI-Modelle wurden zur Beantwortung spezifischer Fragen konzipiert.

Regelbuch

Im Regelbuch wird jedes Modell erklärt. Es bietet einen Überblick zu Themen und Unterthemen sowie zu den genauen Fragen, die von den Modellen beantwortet werden.

Playbook

Neue Darstellungsmöglichkeiten in der Datenbank des Systems, die auf der Benutzeroberfläche zum Tragen kommen. Hiermit werden die Ergebnisse der Auswertung durch den Sales Insight Accelerator schnell und einfach analysiert. Die Ansichten sind auf System-, Gruppen- und Benutzerebene über eine Auswahlliste vollständig konfigurierbar.

Zu den typischen Themen zählen:

- Anwendbares Recht und Vorschriften
- Revisions- und Einsichtsrechte
- Vergütung und Zahlung
- Einhaltung von Gesetzen
- Einhaltung von Richtlinien
- Vertraulichkeit
- Kontinuität der Geschäftstätigkeit
- Währungen
- Datenschutzverletzungen
- Anwendbares Recht, rechtliche Zuständigkeit und Streitbeilegung
- Entschädigung
- Versicherung
- Geistiges Eigentum
- Haftungsbeschränkung
- Personal
- Preise
- Aufzeichnungen
- Berichte
- Vertragserneuerung
- Subunternehmer
- Laufzeit
- Beendigung des Vertrags
- Garantien

Über DocuSign

DocuSign unterstützt Unternehmen bei der Verknüpfung und Automatisierung aller Prozesse zur Vorbereitung, Unterzeichnung, Umsetzung und Verwaltung von Vereinbarungen und Verträgen. Als Teil der DocuSign Agreement Cloud bietet DocuSign die e-Signatur an – nicht weniger, als die weltweit führende Methode, um auf praktisch jedem Gerät, an jedem Ort und zu jeder Zeit digital unterzeichnen zu können. Heute nutzen mehr als 500.000 Kunden und Hunderte Millionen Anwender in über 180 Ländern DocuSign, um ihre vertraglichen Abstimmungsprozesse zu vereinfachen.

DocuSign Germany GmbH

Neue Rothofstr. 13-19
60313 Frankfurt
Deutschland

docusign.de

Mehr Informationen unter:

+49 800 186 08 56