



Kundenerfahrung im Bankwesen

So verändert KI-gestützte Automatisierung
die Kundenerfahrung



Inhaltsverzeichnis

03 Einführung

04 Ausbau der Selfservice-Optionen

- 04 Ikano Bank: Hilfe zur Selbsthilfe für Kunden
- 04 Kapazität erweitern, Interaktion bereichern

06 Befähigung von Mitarbeitern zur Bereitstellung besserer, personalisierter Erfahrungen

- 06 Fiserv: Mitarbeitererfahrung als Grundlage für besseren Service
- 07 Rationalisieren des Arbeitspensums der Mitarbeiter

08 Transformation von Hintergrundprozessen

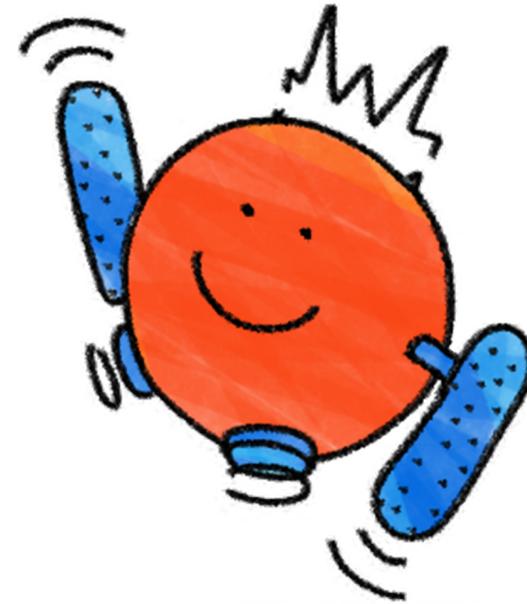
- 08 Top-5-US-Bank: Aufbau eines kundenzentrierten Unternehmens auf der Grundlage von Effizienz
- 09 Aufbau einer Infrastruktur für besseren Service

10 Auf eine bessere Kundenerfahrung setzen

11 Übersicht über Anwendungsfälle der Automatisierung

12 Die Partnerschaft zwischen UiPath und AWS

- 13 UiPath mit Amazon Connect
- 13 Contact Center Intelligence mit AWS und UiPath
- 14 Erste Schritte mit UiPath in AWS

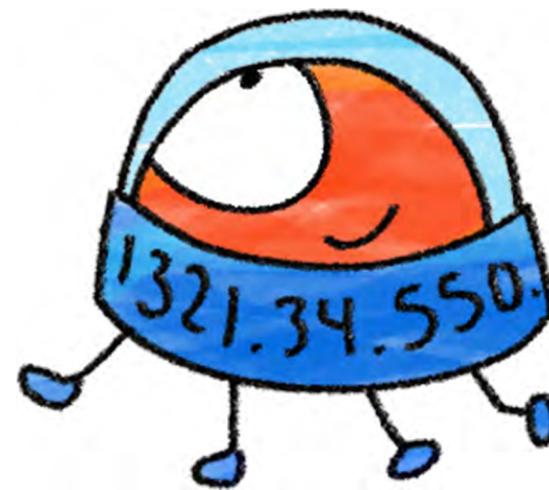


Veränderung ist gut ...

Seit den Anfängen der Bankenindustrie haben die Institute ihre Identität als umsichtige, stabile und zuverlässige Unternehmen aufgebaut. Und die Kunden von heute suchen immer noch nach diesen Qualitäten. Aber sie erwarten noch etwas anderes. Sie fordern Service auf Abruf. Individuelles Angebot. Nahtlose End-to-End-Interaktionen. Mit anderen Worten: Sie wollen, dass ihre Bank innovativ ist - vor allem in Bezug auf das Serviceerlebnis.

Die Qualität der Kundenerfahrung ist für viele Banken der entscheidende Faktor, um sich in einem überfüllten und wettbewerbsintensiven Markt zu differenzieren. Und für immer mehr führende Banken ist Automatisierung die treibende Kraft für eine hervorragende Kundenerfahrung. Sie hilft Banken, das Serviceangebot zu erweitern und die Qualität jeder Transaktion und Interaktion zu verbessern.

In Verbindung mit generativer und spezialisierter künstlicher Intelligenz (KI) kann Automatisierung einer Bank dabei helfen, auf den traditionellen Qualitäten aufzubauen, die Kunden schon immer erwartet haben, und die gewünschten dynamischen Erfahrungen zu liefern. Hier ist ein kurzer Überblick über die Möglichkeiten dazu.



Ausbau der Selfservice-Optionen

Keine Bank beginnt damit, schlechten Service zu bieten. Das ist etwas, das sich im Laufe der Zeit entwickelt. Ein entscheidender Grund, warum das Thema Kundenerfahrung so wichtig ist, ist, dass die Bankkunden von heute mehr erwarten. Ihre Erfahrungen mit dem Onlinehandel haben ihre Erwartungen an praktisch jede andere Art von Dienstleistung neu definiert. Lange Schlangen in den Filialen und lange Wartezeiten in den Kundencentern sind das genaue Gegenteil von dem, was die Kunden von heute erwarten.

Die Situation kann auch für Mitarbeiter mit Kundenkontakt frustrierend sein. Mit der derzeitigen Personalstärke können die Kundencenter von heute nicht mit der gestiegenen Kundenerwartungshaltung Schritt halten. Das Anrufvolumen steigt ständig. Die Personalfluktuation ist hoch. Neue Mitarbeiter brauchen Zeit, um sich einzuarbeiten. Gleichzeitig wollen Führungskräfte mehr Kunden gewinnen und diesen mehr Dienstleistungen anbieten. Der Personalbedarf steigt also ständig.

Kapazität erweitern, Interaktion bereichern

Eine großartige Kundenerfahrung ist für Banken von entscheidender Bedeutung, da viele Verbraucher Bankdienstleistungen als eine Ware betrachten. Es gibt mehr Möglichkeiten, und ein Wechsel ist einfacher denn je. Und in einem solchen Umfeld kann die Dienstleistungsqualität ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal sein. Genau hier können Automatisierung und KI helfen.

Ikano Bank

Hilfe zur Selbsthilfe für Kunden

Für die schwedische Ikano Bank war die COVID-19-Pandemie der Auslöser, die Kundenerfahrung durch Automatisierung neu zu gestalten. Die Anzahl der Stundungsanträge stieg drastisch an, was zur Entwicklung eines Roboters führte, der das Stundungsformular vom Kunden annahm, die Berechtigung überprüfte und in weniger als einer Minute antwortete.

Mittlerweile hat dieser Roboter eine neue Funktion und hilft IKEA-Kunden bei der Finanzierung von Einkäufen über die Ikano Bank, indem er Anträge direkt von der IKEA-Website entgegennimmt, Informationen extrahiert und mit Querverweisen versieht und in weniger als 60 Sekunden eine Rückmeldung über den Antrag gibt. So wurden in nur 18 Monaten 50.000 Neukunden gewonnen.

[Lesen Sie hier den ganzen Bericht.](#) →

Automatisierter Selfservice kann die Servicekapazitäten einer Bank erweitern – und das Angebot an On-Demand-Diensten für Kunden. Durch die Verknüpfung von generativer KI mit Automatisierung können Banken intelligente virtuelle Assistenten über bestehende Kanäle wie E-Mail und Live-Chat einsetzen. KI-gestützte Assistenten können Kundenanfragen besser verstehen und präziser beantworten. Die Containment-Rate im Selfservice verbessert sich, und die Kunden müssen weniger Aufwand betreiben, um die Antworten und die Unterstützung zu erhalten, die sie benötigen.

KI-gestützte Automatisierung kann auch dazu beitragen, einige der häufigsten Serviceprozesse für Kunden zu optimieren. Bei Communications Mining wird modernste KI eingesetzt, um Anfragen, die Stimmung und wichtige Daten aus Nachrichten wie E-Mails und Chats genau zu extrahieren. Roboter können auf die extrahierten Daten reagieren, Systeme aktualisieren und komplexe Anfragen bearbeiten. Communications Mining automatisiert Aufgaben wie das Onboarding von Kunden und das Aktualisieren von Kundeninformationen vollständig. Kunden erhalten schnellere Lösungen, und Mitarbeiter können sich auf die Kundenbetreuung und komplexere Anfragen konzentrieren.

KI-gestützte Selfservice-Funktionen ermöglichen es Kunden, über jeden Kanal – online, mobil und telefonisch – schnelle Antworten zu erhalten, wann immer sie möchten. Service ist immer verfügbar und auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten. UiPath-Analysen zeigen, dass die Ausweitung des Selfservice den NPS um 5 Punkte bei 1/20 der Kosten verbessert. Und was gut für die Kunden ist, ist auch gut für die Bank. Die Befähigung der Kunden durch automatisierten Selfservice trägt dazu bei, den Andrang in Callcentern und Filialen zu verringern, die Betriebskosten zu senken und die Kundenzufriedenheit und -bindung insgesamt zu verbessern.



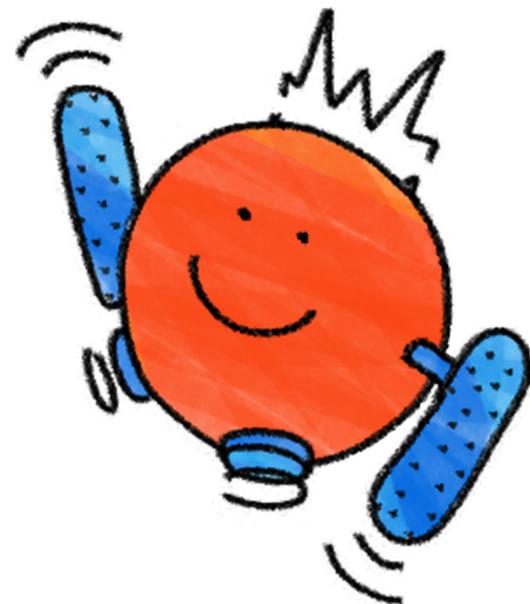
„Die Pandemie bot uns die Möglichkeit, unseren Kollegen und Kunden mit Automatisierung wirklich zu helfen. Als die Unsicherheit zunahm, entwickelten wir einige wichtige Automatisierungen, die den Druck im Zusammenhang mit der Pandemie verringerten.“

VIKTOR TÖRNER
Manager, Automation Office
Ikano Bank

Befähigung von Mitarbeitern zur Bereitstellung besserer, personalisierter Erfahrungen

Hervorragende Mitarbeiter im Kundencenter einer Bank sind Gold wert. Zunächst müssen sie genau wissen, wie die Bank arbeitet und was sie ihren Kunden bietet. Darüber hinaus müssen sie auf alles vorbereitet sein. Die Kunden wissen nicht immer, was sie benötigen. Es ist dann Aufgabe des Kundenbetreuers, sie durch den Prozess zu führen. Oft gibt es kein vorgegebenes Schema für einen guten Service. Kunden rufen an, wenn sie verwirrt und frustriert sind. Wenn sie dann endlich mit einem Mitarbeiter verbunden werden, haben sie oft viel Zeit in der Warteschleife verbracht oder sich durch einen verwirrenden Telefonschongel oder ein Sprachdialogsystem gewühlt. Es ist die Aufgabe des Mitarbeiters, mit diesem frustrierten Anrufer umzugehen. Das erfordert eine besondere Mischung aus Geduld, Einfühlungsvermögen, Wissen und Können.

Bei all den Anforderungen, die an einen Mitarbeiter gestellt werden, und angesichts der entscheidenden Rolle, die er bei der Pflege der Markenidentität und der Kundenbindung spielt, sollte man meinen, dass die Banken ihm alle Ressourcen zur Verfügung stellen, die er braucht, um effektiv zu arbeiten. Bei einer [Fluktuationsrate von fast 40 %](#) ist es jedoch offensichtlich, dass hier etwas nicht stimmen kann.



Fiserv

Mitarbeitererfahrung als Grundlage für besseren Service

Das Fintech-Unternehmen Fiserv setzte die UiPath-Plattform ein, um einen zentralen Bereich der Kundenerfahrung zu verändern, der auch für die Arbeitserfahrung der Mitarbeiter entscheidend ist: die durchschnittliche Bearbeitungszeit (AHT). Diese ersten Bemühungen reduzierten die AHT um fast 60 %. Aber das war Fiserv nicht genug. Mit dem Aufkommen von UiPath Apps nahm Fiserv andere Bereiche des Mitarbeitersupports in Angriff, darunter die Arbeit nach dem Anruf und Systemanmeldungen. Die Mitarbeiter können nun 50 oder mehr Fälle pro Tag bearbeiten - vor der Automatisierung waren es 25.

[Zum ausführlichen Bericht](#) →

Rationalisieren des Arbeitspensums der Mitarbeiter, Bereitstellen von Kontext für besseren Support

Die Kundenerfahrung zu verbessern, bedeutet, die Arbeitserfahrung des Mitarbeiters zu verbessern – und KI-gestützte Automatisierung ist der Schlüssel dazu, dies bei jedem Schritt der Interaktion eines Mitarbeiters mit dem Kunden zu erreichen.

Banken können KI und Automatisierung in der Anfangsphase der Kundeninteraktion einsetzen, um Kundenhinweise sowie Zahlungs-, Abrechnungs- und Auftragsverläufe zusammenzufassen und dabei Anomalien und potenzielle Auffälligkeiten zu erkennen. Während eines Anrufs können sie den „Drehstuhl“-Effekt bei der Lösung eines Kundenproblems, an dem mehrere Systeme beteiligt sind, vermeiden und je nach Art des Anrufs die nächsten Schritte vorschlagen.

Am Ende der Interaktion fassen KI und Automatisierung die Interaktion zusammen, generieren Nachfass-E-Mails, schließen Fälle und eskalieren Probleme an Manager. KI-gestützte Automatisierung kann auch die Datenübermittlung an andere Abteilungen und deren Systeme rationalisieren. Mit anderen Worten: Sie kann einen großen Teil der Verwaltungsarbeit übernehmen, die früher die Aufgabe des Mitarbeiters war.

Die Automatisierung vereinfacht auch den Zugriff auf Kundendaten und Kundeninformationen aus jeder Interaktion, um Bearbeitungs- und Wartezeiten zu reduzieren und Mitarbeitern die nötigen Informationen für einen erstklassigen Service zur Verfügung zu stellen.

Die Formel für ein großartiges Kundenerlebnis ist nicht komplex - aber nicht einfach zu verwirklichen. Durch Automatisierung können Mitarbeiter die Art von Service bieten, die Kunden schätzen, während sich die Arbeit für den Mitarbeiter mehr lohnt.



„Die Anzahl der Fälle, die Mitarbeiter bearbeiten, ist gestiegen, die Bearbeitungszeit ist gesunken, und der Kundenservice wird besser.“

SHARBS SHAYA

Director of Intelligent Process Automation Solutions Architecture
Fiserv

Transformation der Hintergrundprozesse für besseren Service im Vorfeld

Für jede reibungslose Selfservice-Benutzung oder Interaktion im Kundencenter gibt es eine Vielzahl von unterstützenden Prozessen im Hintergrund. Wenn diese Prozesse jedoch auf isolierten Systemen beruhen und sich über verschiedene Abteilungen erstrecken, können Lücken entstehen. Details können durch diese Lücken fallen. Es kann zu Verzögerungen kommen. Und das Kundenerlebnis kann darunter leiden.

Das Problem: Die Verantwortlichen im Kundencenter einer Bank haben nicht immer den nötigen Einblick in die Servicekanäle, den sie für ein reibungsloses Kundenerlebnis benötigen. Da wichtige Informationen in verschiedenen Systemen gespeichert sind, die nicht nahtlos zusammenarbeiten, haben die Mitarbeiter keinen Gesamtüberblick über die gesamte Customer Journey. Aber Kunden sehen ihre Bank nicht als eine Ansammlung von verschiedenen operativen Bereichen. Aus ihrer Sicht haben sie es mit einer einzigen Institution zu tun. Eine „nicht meine Abteilung“-Mentalität ist das genaue Gegenteil der Erfahrung, die Kunden wünschen.



Top-5-US-Bank

Aufbau eines kundenorientierten Unternehmens auf der Grundlage von Effizienz

Eine der fünf größten US-Banken setzte KI-gestützte Automatisierung ein, um die AHT um durchschnittlich 10 % zu senken, und zwar über mehrere Kundencenter und Anrufarten hinweg – einschließlich Kartenablehnungen, Betrug und Streitfälle.

Eine geringere Verwaltungslast gibt Mitarbeitern die Zeit, sich mehr auf einzelne Kunden zu konzentrieren. Gleichzeitig spart das Institut über einen Zeitraum von vier Jahren schätzungsweise 100 Millionen Dollar.

Aufbau einer Infrastruktur für besseren Service

Automatisierung und KI verbessern nicht nur den Selfservice und befähigen Mitarbeiter. Sie rationalisieren auch die Abläufe, die die Grundlage für hervorragende Erfahrungen sind. Sie können die Lücken zwischen unterschiedlichen Systemen schließen, damit Prozesse reibungslos ablaufen. Sie können Abteilungen helfen, Informationen auszutauschen und effektiver zusammenzuarbeiten. Und sie können helfen, Ineffizienzen und Problembereiche zu identifizieren, die für eine Transformation bereit sind.

KI-gestütztes Communications Mining gibt Banken einen vollständigen Überblick und Transparenz über ihre Servicekanäle. Jede Kundennachricht kann im Hinblick auf Stimmung und Absicht analysiert und nachverfolgt werden. Dies hilft nicht nur dabei, aufkommende Probleme und Automatisierungsmöglichkeiten aufzudecken, sondern ermöglicht es Banken auch, ein Echtzeitbild der Servicequalität zu erstellen, die sie ihren Kunden bieten. Die Auswirkungen von Änderungsmaßnahmen können genau überwacht werden, was einen noch nie dagewesenen Einblick in die Qualität des Kundenerlebnisses und die notwendigen Schritte zu dessen Verbesserung ermöglicht. Dies hilft Banken, ihren Kundenservice vorausschauend und nicht reaktiv zu gestalten.

Mit KI-gestützter Automatisierung können Banken auch die Entwicklung und Pflege von Schulungsmaterialien für Mitarbeiter, Artikeln zur Problembehandlung und anderen Wissensartefakten für den Kundenservice beschleunigen. Sie können Genehmigungs-Workflows, Versionsverwaltung und Veröffentlichung rationalisieren und so den Mitarbeitern das Wissen und die Erkenntnisse vermitteln, die sie für einen besseren Service benötigen. KI-gestützte Automatisierung kann auch die alltägliche Arbeit übernehmen, die derzeit von QS- und Compliance-Teams durchgeführt wird, wie z. B. die Erstellung von Scorecards, die Identifizierung und Protokollierung von Compliance-Problemen und die Analyse und Aktualisierung von Qualitätstrendberichten.

Aufgaben und Prozesse, die ein Kunde nie zu Gesicht bekommt, wirken sich dennoch auf die Qualität der Kundenerfahrung aus. Indem sie der Bank hilft, ihr Geschäft effizienter zu führen, legt die Automatisierung den Grundstein für eine hervorragende Kundenerfahrung.



„Wir haben im Moment 20.000 Roboter im Einsatz. Unser Ziel ist es, die Zahl in den nächsten 18 Monaten zu verdoppeln oder zu verdreifachen. Wir haben so viele Anwendungsfälle ausfindig gemacht, bei denen 10 Menschen mit Robotern die Arbeit von 30 erledigen können.“

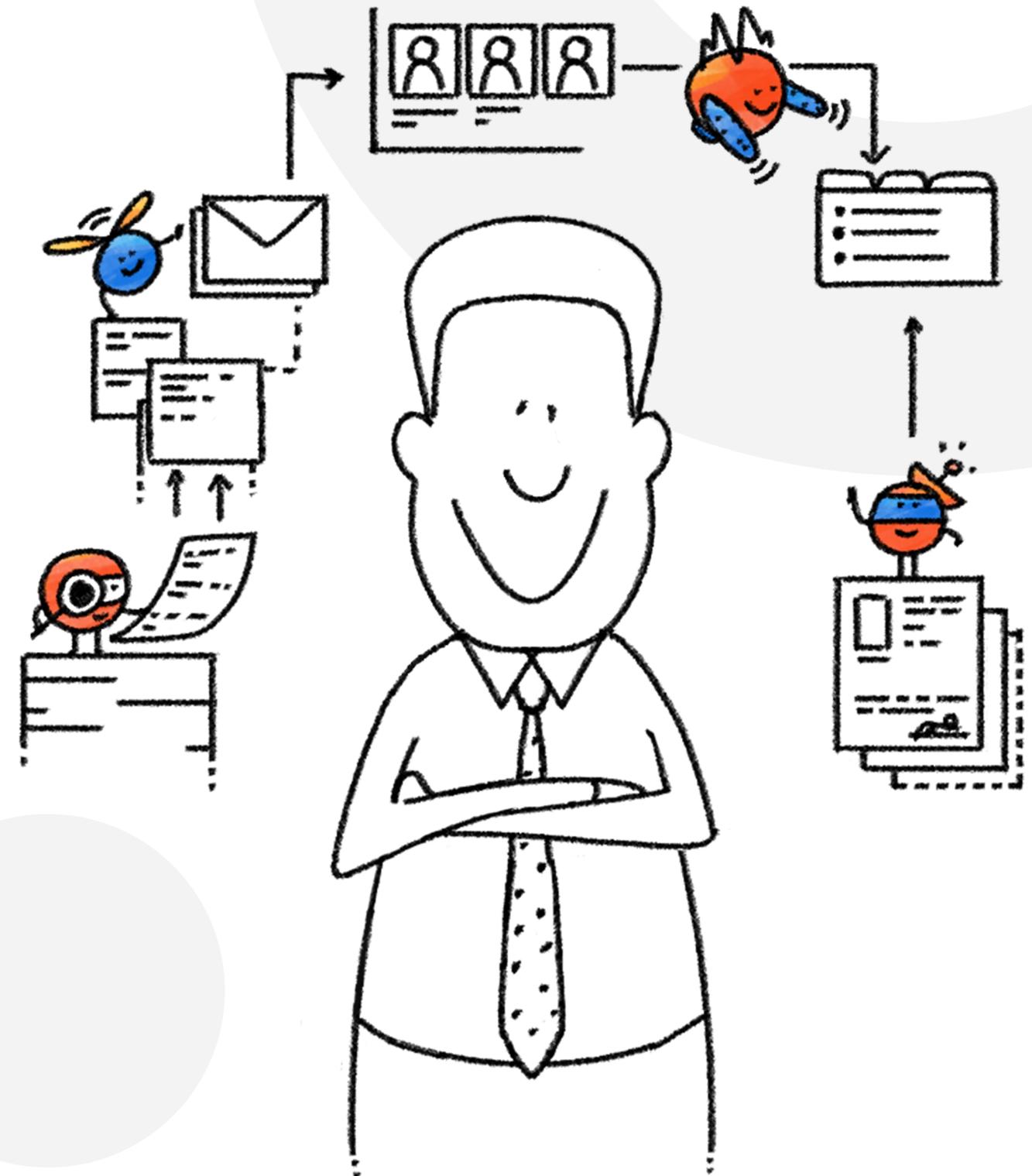
EXECUTIVE VICE PRESIDENT UND CIO
Top-5-US-Bank

Auf eine bessere Kundenerfahrung setzen

Automatisierung ist der Mechanismus, um die Fähigkeiten der KI in die Praxis umzusetzen. Für Banken eröffnet die KI-gestützte Automatisierung neue Möglichkeiten für das Kundenerlebnis. Sie erweitert die Selfservice-Möglichkeiten und macht automatisierte Kanäle wie Chatbots relevanter und zufriedenstellender. Sie entlastet die Mitarbeiter in den Kundencentern von administrativer Arbeit, die sie davon abhält, einen besseren Service zu bieten. Und sie rationalisiert die unterstützenden Prozesse im Hintergrund, die für ein reibungsloses und nahtloses Kundenerlebnis unerlässlich sind.

Banken haben erkannt, dass eine ansprechende, nahtlose Kundenerfahrung kein Nebengedanke sein sollte. Sie ist jetzt eine wettbewerbsentscheidende Notwendigkeit. KI-gestützte Automatisierung kann Banken dabei helfen, die Kundenerfahrung zur Grundlage ihrer Marktführerschaft zu machen.

[Wenn Sie mehr über UiPath-Lösungen für Banken und Finanzinstitute erfahren möchten, besuchen Sie uns online →](#)



Übersicht über Anwendungsfälle der Automatisierung

Selfservice

Kunden-Onboarding

- Kontoeinrichtung
- Prüfung der Kreditlinie
- Risikobewertung
- Erstellung von Unterkonten
- Einrichtung der Provision
- Bearbeitung von Dokumenten

Internationale Zahlungen und Überweisungen

- Ausgehende Devisenüberweisungen
- Devisenüberweisungen nbsp- Rückgabebenachrichtigung
- ACH – ausgehender Kundenkontakt
- Ausgehender Kundenkontakt – Rückgabebenachrichtigung
- Devisenüberweisungen – GPS-Bericht – Recherche

Mitarbeitersupport

Alltäglicher Kundenservice

- Erlass von Verspätungszuschlägen
- Kontostandabfrage
- Zahlungsstatus
- ACH-Mandate
- Gebührenbefreiungen

Vermittlungsleistungen

- Anfrage
- Unterstützung digitaler Plattformen
- Kontenpflege
- Handel

Vertrieb und Onboarding

- Willkommensanruf
- Kontoeinrichtung
- Onlinebanking

Kontodienst

- Benutzerzugriffsverwaltung
- Service Support
- Einstellungen zu Unternehmens-/ Benutzerlimits
- Einstellungen für laufende Konten
- Zahlungsstatus
- Zahlung einstellen

CX-Ops

Kontenpflege

- Aktualisierung von Name/Adresse
- Änderungen von Limits
- Verifizierungsanrufe
- Benutzerzugriff/Zurücksetzen des Kennworts
- Steuerformulare und -auszüge
- Rechtliche Änderungen
- Probleme bei der Anmeldung, Verbindung
- Beiträge, Einlösungen, Überweisungen
- Neue Konten und Kunden-Onboarding
- Berichte zur Transaktionskostenanalyse
- Gebührenverwaltung
- Handelszuweisungen

Account Management

- Kontoanmeldeinformationen
- Aktualisierungen der Provision
- Kontoaktualisierungen
- Berichtsvorbereitung
- Aktualisierungen der Abrechnungsanweisungen

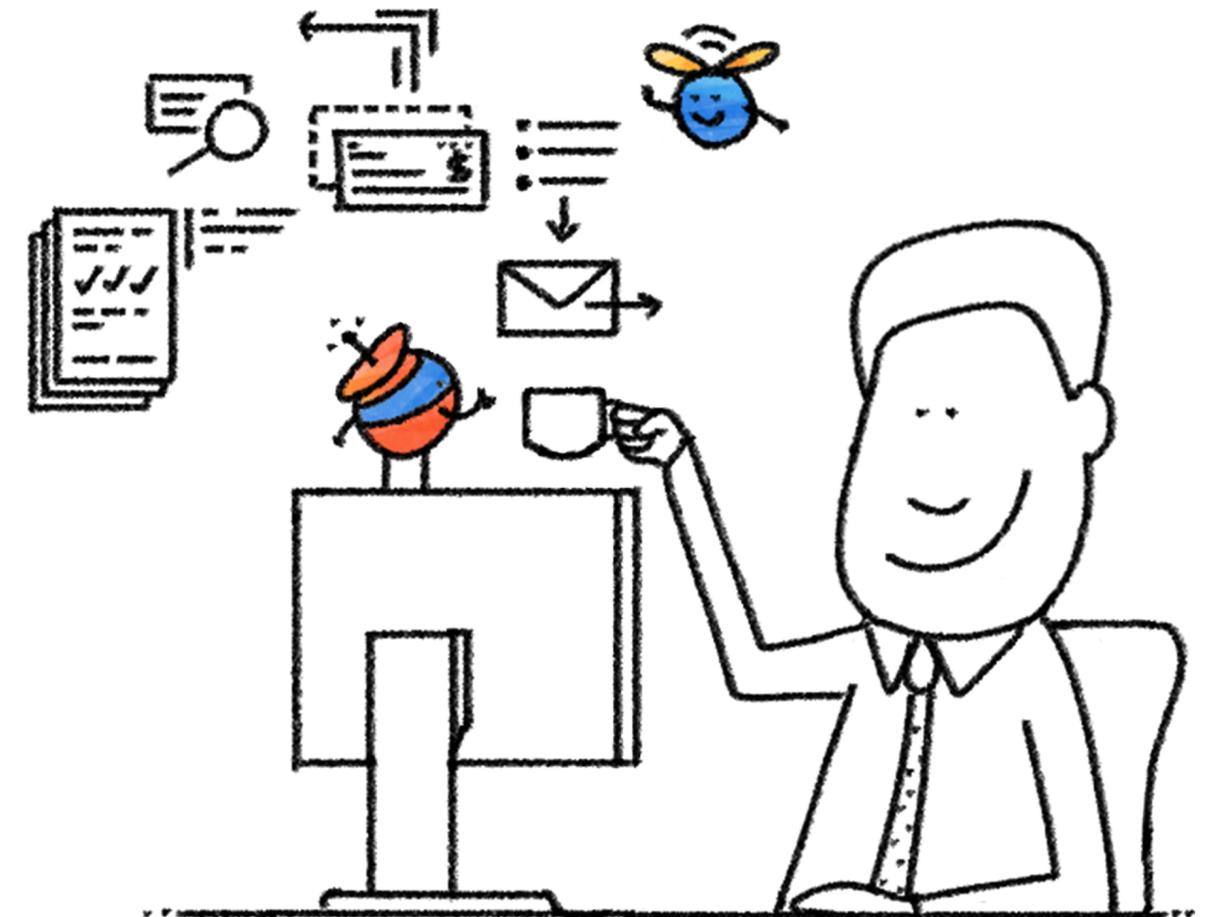
Die Partnerschaft zwischen UiPath und AWS

Die Ausführung von UiPath in Amazon Web Services (AWS) ist ein sinnvoller Schritt für die Verantwortlichen im Bereich Kundenerfahrung und Kundenservice.

Die cloudbasierte Infrastruktur von AWS bietet Skalierbarkeit und Flexibilität und passt sich an wechselnde Anforderungen an. Die KI-gestützte Automatisierung von UiPath in Verbindung mit Diensten wie Amazon Connect und AWS Contact Center Intelligence optimiert die Kundeninteraktionen und erhöht die Zufriedenheit.

Integrieren Sie die KI-gestützte UiPath Business Automation Platform mit der unternehmensfähigen AWS-Cloud-Infrastruktur, den KI-Services und den Cloud Contact Center-Lösungen. Richten Sie Entwicklungs-, Test- und Produktionsumgebungen schnell in der Cloud ein.

UiPath ist ein AWS Advanced Technology-Partner im AWS-Partnernetzwerk.



UiPath mit Amazon Connect

Die Herausforderung:

Interaktive Sprachdialogsysteme (Interactive Voice Response, IVR) sind oft die erste Anlaufstelle für Kunden. IVRs können nur schwer Selfservice-Lösungen für Kunden anbieten, da die meisten nur in der Lage sind, sich mit Systemen zu verbinden, die über eine API zugänglich sind. Viele Kontaktzentren haben einige Systeme, die nicht über eine API zugänglich sind. Infolgedessen werden viele Kundenanfragen an menschliche Mitarbeiter weitergeleitet, was die Kapazitäten der Mitarbeiter überlastet, die durchschnittliche Bearbeitungszeit erhöht und die Kundenzufriedenheit senkt.

Die Lösung:

Die Bereitstellung von UiPath Unattended Robots zusammen mit Amazon Connect hilft bei der Lösung von Kundenproblemen mit einem effektiveren Selfservice und verbessert die Auslastung der menschlichen Mitarbeiter, indem das Anrufvolumen um bis zu 50 % reduziert wird. Die UiPath-Integration mit Amazon Connect ermöglicht eine Zero-Touch-Kundenerfahrung, sodass Sie das Anrufvolumen reduzieren und Mitarbeiter für die Bearbeitung komplexer Kundenprobleme freistellen können.

Das Ergebnis: Verbesserte Kunden- und Mitarbeitererfahrungen, erhöhte Genauigkeit, reduzierte durchschnittliche Bearbeitungszeit (AHT) und eine Beschleunigung der digitalen Transformationsinitiativen der Kunden, was zu einem schnellen Return on Investment führt.

Contact Center Intelligence mit AWS und UiPath

Die Herausforderung:

Kundencenter jonglieren mit vielen Technologien und verwenden häufig eine Mischung aus modernen, älteren und selbst entwickelten Systemen in ihren Front- und Backoffices. Getrennte Systeme bedeuten, dass die Mitarbeiter für einen bestimmten Serviceprozess manuell zwischen mehreren Systemen wechseln müssen, und die Kunden können ihre Probleme nicht im Self-Service lösen. Infolgedessen kommt es bei vielen Mitarbeitern zu Engpässen, die sich direkt auf das Kundenerlebnis auswirken.

Die Lösung:

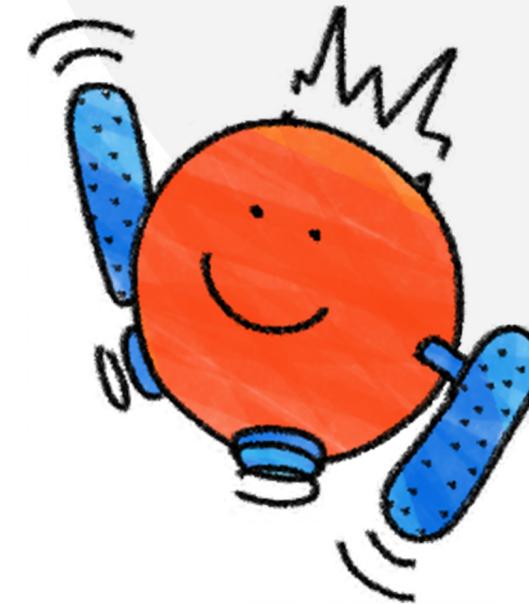
Mit UiPath + AWS Contact Center Intelligence werden mehr Kunden für den Self-Service aktiviert und Mitarbeiter mit den für die Kundenbetreuung erforderlichen Tools ausgestattet. Das Ergebnis: Eine Verringerung der durchschnittlichen Anrufbearbeitungszeit, eine höhere Kundenzufriedenheit, eine höhere Mitarbeiterzufriedenheit und damit eine höhere Mitarbeiterbindung im Kundencenter. All diese Faktoren senken die Kosten im Kundencenter und sorgen für außergewöhnliche Kundenerlebnisse.

Erste Schritte mit UiPath in AWS

Finden Sie heraus, wie UiPath und Amazon Connect Ihnen helfen können, bessere Erfahrungen für Kunden und Mitarbeiter zu schaffen.

[Laden Sie unser Whitepaper herunter](#) →

[Weitere Informationen zu unserer Partnerschaft finden Sie auf der UiPath-AWS-Seite](#) →



Informationen zu UiPath

UiPath (NYSE: PATH) hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Wissensarbeit zu verbessern, damit mehr Menschen kreativer, kooperativer und strategischer arbeiten können. Die KI-gestützte UiPath Business Automation Platform kombiniert die führende Lösung für die Automatisierung robotergestützter Prozesse (Robotic Process Automation, RPA) mit einer umfassenden Suite von Funktionen zum Verstehen, Automatisieren und Betreiben von End-to-End-Prozessen und bietet eine noch nie dagewesene Wertschöpfung. Für Unternehmen, die sich weiterentwickeln müssen, um in Zeiten des zunehmenden Wandels zu überleben und zu gedeihen, ist UiPath die Foundation of Innovation™. Weitere Informationen finden Sie unter www.uipath.com.