



Risiken minimieren, Complianceanforderungen erfüllen, Verluste vermeiden

In jedem Unternehmen werden sowohl im Ein- als auch im Verkauf Verträge erstellt, unterzeichnet, verfolgt, analysiert, geändert und ggf. verlängert. Trotzdem nutzen lediglich acht Prozent der Unternehmen einen Verwaltungsprozess für diese Aufgaben.

Contract Lifecycle Management (CLM) von CallidusCloud vereinfacht die Erstellung, Aushandlung und Aufbewahrung von Verträgen und ermöglicht dadurch eine schnellere Geschäftsabwicklung. Außerdem können Unternehmen mithilfe von CLM vertragliche Pflichten, Verlängerungen und die Einhaltung von Vorschriften verwalten, um das Unternehmen zu schützen.

CLM ist eine benutzerfreundliche und schnell implementierbare Automatisierungslösung für die Vertragsverwaltung – vom Vertragsbeginn hin zu dessen Ende oder Verlängerung. Nutzen Sie automatische Benachrichtigungen, automatisieren Sie den Freigabeprozess, prüfen Sie Vertragsänderungen, verwalten Sie vertragliche Pflichten und verwenden Sie ein Repository mit allen Verträgen, das in das CRM-System eingebunden werden kann.



Zentrale Features:

- **Gehostete Vertragserstellung:** Erstellen Sie Verträge im Rahmen eines gehosteten Prozesses – ganz ohne Offlinebearbeitung.
- **Gemeinsamer Arbeitsbereich für Hervorhebungen:** Die Versionskontrolle ermöglicht die Verfolgung sämtlicher Unterschiede sowie die Verwaltung von Änderungen.
- **Zentrales Repository für alle Verträge:** Verwenden Sie für alle Verträge einen einzelnen, sicheren, in Ihr CRM-System integrierten Speicherort.
- **Repository mit umfassenden Suchfunktionen:** Durchsuchen Sie alle Verträge nach Bedingungen, Angebot oder anderen Schlüsseldaten.
- **Automatisierter Freigabeprozess:** Automatisieren Sie die Prozesse der Vertragsfreigabe zwischen Kunde und Rechtsabteilung.
- **Verwaltung vertraglicher Pflichten mit automatischen Benachrichtigungen:** Lassen Sie sich per E-Mail rechtzeitig an vertragliche Meilensteine, Verlängerungen und Ablauftermine erinnern.

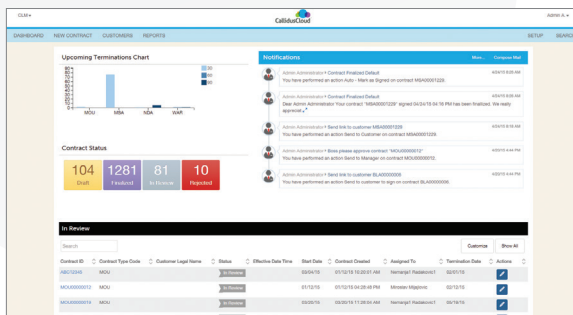
Verkaufszyklen verkürzen

Vertriebsmitarbeiter verbringen lediglich 20 bis 50 Prozent mit der eigentlichen Verkaufstätigkeit. Ein Großteil der Zeit wird für die manuelle Erstellung von Kundenangeboten und -verträgen aufgewendet. Wenn der Kunde bereit ist, einen Vertrag zu unterzeichnen, muss es schnell gehen.

Mit unserer Lösung können Vertriebsmitarbeiter die Vertragserstellung über CallidusCloud Configure-Price-Quote (CPQ), über die Salesforce-Verkaufschance oder über das CLM-Dashboard initiieren. Self-Service-Assistenten und Vorlagen vereinfachen die Vertragserstellung.

Vertriebsmitarbeiter können zudem Verträge von Drittanbietern importieren und sie zur Freigabe an die entsprechenden Führungskräfte übermitteln.

Ermöglichen Sie den Vertriebsmitarbeitern die Aushandlung von Verträgen auf der Grundlage einer Bibliothek mit von der Rechtsabteilung abgesegneten Klauseln. In jedem Unternehmen gibt es nebensächliche Standardklauseln, die bereitwillig akzeptiert werden. Warum also in dieser entscheidenden Phase des Verkaufszyklus mehrere Tage auf eine Pro-forma-Freigabe aus der Rechtsabteilung warten? Verkürzen Sie Verkaufszyklen bei gleichzeitiger Verringerung des Risikos und Einhaltung von Complianceanforderungen.



- Alle aktiven Vertragsaktionen und Statusinformationen auf einem zentralen Dashboard

Vertragsverwaltung in der Cloud

Der gesamte Lebenszyklus eines Vertrags – von der Erstellung bis zur Archivierung – wird in CallidusCloud CLM abgewickelt. Für die Erstellung und Aushandlung von Verträgen werden also nicht mehrere Anwendungen benötigt. Zur Vertragserstellung und Eingabe hervorgehobener Änderungen stehen aus der Textverarbeitung bekannte Befehle und Formatierungen zur Verfügung. Und das Beste: Jeder Administrator mit entsprechender Freigabe kann CLM ohne Unterstützung der IT-Abteilung und ganz ohne Programmierkenntnisse konfigurieren.

Im Rahmen des CLM-Systems kann Ihr potenzieller Kunde den Vertrag prüfen und ggf. hervorgehobene Änderungen vornehmen – alles über ein sicheres Portal. Zur Prüfung muss keine Datei heruntergeladen werden, um sie in einer anderen Anwendung zu bearbeiten und sie anschließend mit einer dritten Anwendung als E-Mail zu versenden. Potenzielle Kunden, die lieber eine Microsoft Word- oder eine PDF-Version des Vertrags herunterladen möchten, können dies aber selbstverständlich tun. CLM lässt sich flexibel an Ihre eigenen sowie an die Anforderungen Ihrer potenziellen Kunden anpassen.

Dank des automatisierten Prozesses ist die Rechtsabteilung stets eingebunden und kann schneller reagieren. Sie kann in Echtzeit zustimmen oder weitere Informationen von dem potenziellen Kunden anfordern. Dieser kann wiederum selbst Änderungen am Vertrag vornehmen oder Kommentare hinzufügen. Stellen Sie sicher, dass die Vertragsaushandlung nicht ins Stocken gerät, um schneller einen Abschluss zu erzielen.

Verringerung des Risikos und Verwaltung vertraglicher Pflichten

CLM ist bei der Verwaltung vertraglicher Pflichten von zentraler Bedeutung. Die Lösung verwaltet wichtige Meilensteintermine, Verlängerungen und andere Vertragsbedingungen, die Unternehmen ansonsten manuell nachverfolgen müssten. Beispiele: Eine Leistungsbeschreibung enthält wichtige Meilensteintermine, die der Käufer oder Verkäufer einzuhalten hat, um seinen vertraglichen Pflichten nachzukommen. Gegen Ende der Vertragslaufzeit möchten Käufer sicherstellen, dass sich Verträge für Waren oder Dienstleistungen nicht automatisch verlängern, um die Gelegenheit zum Aushandeln günstigerer Konditionen oder neuerer Produkte nicht zu verpassen.

Dank der Archivierung von Verträgen durch CLM steht Ihnen ein zentrales Repository für alle Verträge zur Verfügung. Benutzer können das Archiv nach Vertragsbedingungen, Produkt oder anderen relevanten Informationen durchsuchen. Diese Funktionen liefern nützliche Erkenntnisse zur Vertragsanalyse.

Nützliche Vertragsdaten

Mit den Lead To Money-Produkten von CallidusCloud sind Sie bestens gerüstet. In Kombination mit CLM erhalten Sie ein umfassendes Kundenbild. Ermöglichen Sie Ihren Verkaufsteams das Senden von Verträgen, die bereits die Bedingungen des Rahmenvertrags enthalten, ohne dass sie diesen erst herausuchen müssen.

Informationen zu CallidusCloud

Callidus Software Inc. (NASDAQ: CALD) firmiert unter dem Namen CallidusCloud® und ist Weltmarktführer bei cloudbasierten Vertriebs-, Marketing-, Lern- und Kundenumgebungslösungen. CallidusCloud unterstützt Organisationen mit einer umfassenden Lösungssuite bei der Beschleunigung und optimalen Nutzung ihres Lead To Money-Prozesses. Die Suite umfasst Lösungen zur Ermittlung geeigneter Leads, zur Gewährleistung einer ordnungsgemäßen Gebiets- und Quotenverteilung, zur Unterstützung von Verkaufsmitarbeitern, zur Automatisierung der Konfiguration von Preisangeboten sowie zur Optimierung der Vertriebsvergütung, um Geschäftsabschlüsse zu beschleunigen und das Volumen zu erhöhen. Mehr als 3700 führende Organisationen aus allen Branchen nutzen Lösungen von CallidusCloud, um ihren Lead To Money-Prozess zu optimieren und dadurch in Rekordzeit die Anzahl lukrativer Abschlüsse zu steigern.