WIE REACHOUT CAPITAL SEINE AUSGABEN FÜR ELEKTRONISCHE SIGNATUREN UM 75 % SENKEN UND GLEICHZEITIG DIE DREIFACHE MENGE AN DOKUMENTEN AUSFÜLLEN KONNTE

ReachOut Capital

FALLSTUDIE

Foxit eSign wird von ReachOut Capital genutzt und unterstützt die Anforderungen von ReachOut Capital. ReachOut Capital unterstützt mit Sorgfalt und Expertise die finanziellen Anforderungen von kleinen und mittelständischen Unternehmen , und Foxit eSign stellt eine eSignatur-Lösung bereit, auf die sich das Unternehmen verlassen kann. In dieser Fallstudie gehen wir darauf ein, warum eine kosteneffiziente und benutzerfreundliche Signaturlösung für ReachOut Capital eine derart wichtige Rolle spielt und wie Foxit eSign dabei geholfen hat.

Verwendung elektronischer Signaturen vor Foxit eSign

Bevor ReachOut Capital Foxit eSign entdeckte, verwendete das Unternehmen bereits elektronische Signaturen im Rahmen seiner Vertriebs- und Verwaltungsabläufe. Tatsächlich hatte dieser Kunde zuvor bereits zwei andere Softwarelösungen für elektronische Signaturen verwendet.

In der Finanzbranche ist die schnelle und zuverlässige Unterschrift ein wesentlicher Bestandteil der Transaktionsabwicklung. Viele Finanzinstitute stellen jedoch fest, dass elektronische Signaturen auch eine Schlüsselkomponente sind, um die Einhaltung von Branchenvorschriften zu gewährleisten. In der speziellen Situation von ReachOut Capital akzeptieren die Kreditgeber, mit denen sie zusammenarbeiten, nur Rechnungs-, Finanzierungs- oder Kreditunterlagen, wenn der Antrag elektronisch signiert ist.

ReachOut Capital schätzt seine Kunden sehr, und das zeigt sich in allen Handlungen des Unternehmens. Wenn kleine Unternehmen wachsen und versuchen, ihre Ziele zu erreichen, ist es entscheidend, das Kapital zu beschaffen, das sie zur Finanzierung wichtiger Anforderungen und Meilensteine auf dem Weg dorthin benötigen. Hier kommt ReachOut Capital ins Spiel.

Laut Website des Unternehmens hat es sich ReachOut Capital zur Aufgabe gemacht, *„jedem Unternehmen zum Erfolg zu verhelfen, indem es die optimalen Finanzierungsmöglichkeiten anbietet – wann immer und wie auch immer sie es benötigen“.* ReachOut Capital hat es sich zum Ziel gesetzt, jeden einzelnen Kunden bei seinen individuellen Anforderungen zu unterstützen und die erforderliche wichtige finanzielle Komponente auf bequeme und kosteneffiziente Weise bereitzustellen.

Warum Foxit eSign für ReachOut Capital in Frage kam

Als Foxit eSign zum erstem Mal für ReachOut Capital in Frage kam, setzte das Unternehmen sein stetiges Wachstum in der Finanzbranche fort, war aber von seinem derzeitigen eSignatur-Anbieter frustriert. Die hohen Kosten erwiesen sich als unzureichend für eine vernünftige Einhaltung des Budgets, der schlechte Kundendienst war kontraproduktiv und die Software selbst fühlte sich einschränkend an.

Randy Webster, leitender Underwriter bei ReachOut Capital, nahm den ersten Kontakt mit Foxit eSign auf. Randy Webster hatte über eineinhalb Jahre lang immer wieder größere Probleme mit den beiden vorherigen Anbietern und war bereit für einen Wechsel. In Gesprächen mit unserem Vertriebsteam wurde deutlicht, dass ReachOut Capital bestimmte Funktionen für eine erfolgreiche Nutzung elektronischer Signaturen benötigte:

- **Budgetfreundlich:** Die Suche nach einer kosteneffizienteren und budgetfreundlicheren Lösung für das Signieren und Versenden von Dokumenten hatte oberste Priorität.
- **Verbesserter Kundensupport:** Es bestand ein unmittelbarer Bedarf an einem reaktionsschnellen, hilfsbereiten und verständnisvollen Kundensupport, der dazu beitragen könnte, die Erfahrung und die Nutzung der eSignatur-Software insgesamt zu verbessern.

- **Benutzerfreundlichkeit:** ReachOut war nicht nur auf der Suche nach einer robusteren und leistungsfähigeren eSignatur-Lösung, sondern benötigte auch eine benutzerdefinierte Lösung, die schnell implementiert und genutzt werden konnte.
- **Konformität:** Die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften ist in der Finanzbranche ein wichtiger Bestandteil. Aus diesem Grund suchte ReachOut Capital nach einer Lösung, mit der die Vorschriften ohne weitere Komplikationen eingehalten werden können.

Warum ReachOut auf Foxit eSign umgestellt hat

- **Bessere Preisgestaltung:** Die Möglichkeit, eine überlegene Lösung für elektronische Signaturen zu einem niedrigeren Preis im Vergleich zum derzeitigen und vorherigen Anbieter des Unternehmens bereitzustellen.
- **Erstklassiger Kundendienst:** Einfacher Zugang zu einem Team von Spezialisten, die bereit sind, bei Bedarf Unterstützung und Beratung zu bieten.

Wie bei jeder neuen Software gab es eine erwartete Lernkurve, als Randy Webster und sein Team alle Funktionen von Foxit eSign kennenlernten. Unser Expertenteam hat sich jedoch sofort in die Materie eingearbeitet und dafür gesorgt, dass ReachOut Capital die neue eSignatur-Lösung erfolgreich in das Tagesgeschäft integrieren konnte.

Auf die Frage nach der Gesamtzufriedenheit von ReachOut Capital mit Foxit eSign

„Foxit eSign ist eine Komplettlösung für alle meine Anforderungen an elektronische Signaturen. Da ich in der Finanzbranche tätig bin, müssen viele meiner Dokumente signiert werden. Unseren Kunden die Möglichkeit zu geben, online zu unterschreiben, ohne etwas ausdrucken, scannen, faxen oder per E-Mail versenden zu müssen, ist ein großer Fortschritt. Es gibt viele Lösungen für elektronische Signaturen, und ich habe schon mehrere verwendet. Foxit eSign bietet jedoch die beste Software und den besten Kundensupport, den ich je gesehen habe (meistens hilft mir Lisa, und sie ist UNGLAUBLICH). Und das alles zu einem Preis, der nur einen Bruchteil des Preises der Konkurrenz beträgt." Randy Webster, leitender Underwriter bei ReachOut Capital.

Wie Foxit eSign geholfen hat

Laut Randy Webster hat sich Foxit eSign als *„Komplettlösung für alle meine Anforderungen an elektronische Unterschriften"* erwiesen. Seit der Implementierung der eSignatur-Lösung Foxit eSign hat ReachOut Capital bemerkenswerte Vorteile festgestellt, wie z. B.:

- **Nennenswerte Kosteneinsparungen:** Nach der Implementierung der eSignatur-Software Foxit eSign konnten bei ReachOut Capital beachtliche Kosteneinsparungen von 75 % im Vergleich zu deutlich höheren Ausgaben für Dokumente bei vorherigen eSignatur-Lösungen erzielt werden.
- **Hilfsbereiter und zugänglicher Kundendienst:** Der hilfsbereite und zugängliche Kundendienst ist für ReachOut eines der wichtigsten Merkmale von Foxit eSign. Wenn Unterstützung erforderlich ist, kann ReachOut schnell Besprechungen vereinbaren, um Probleme zu lösen und mit dem erforderlichen Tempo voranzukommen und gleichzeitig sicherzustellen, dass die Software optimal genutzt wird.

- **Erweiterte Softwarefunktionen:** Erweiterte Softwarefunktionen spielten für ReachOut schnell eine wichtige Rolle. Bei vorherigen eSignatur-Anbietern fühlte sich ReachOut in gewisser Weise eingeschränkt, als die Anforderungen an die Dokumente wuchsen und sich veränderten. Funktionen wie bedingte Felder und mehrere Signieroptionen boten ReachOut die Flexibilität, die sie bei einer eSignatur-Software wirklich benötigten.

- **Verbesserungen bei ROI und gemeinsamer Nutzung von Dokumenten:** Verbesserungen bei ROI und gemeinsamer Nutzung von Dokumenten erwiesen sich als ein entscheidendes Element für die erfolgreiche Implementierung von Foxit eSign in die Abläufe von ReachOut. Randy meint dazu: *„Die Erstellung eines Dokuments, das für den Kunden leicht zu verstehen und auszufüllen ist, ist ein entscheidender Faktor. Im Vergleich zu unseren vorherigen Lösungen können wir bereits die dreifache Menge an Dokumenten ausfüllen."*

- **Effiziente Unterstützung bei der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften:** Die effiziente Unterstützung der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften hatte für ReachOut Capital schon immer Priorität. Foxit eSign unterstützt die Compliance-Anforderungen des Unternehmens effektiv durch strenge Sicherheitspraktiken, einschließlich Signaturzertifikaten, detaillierten Prüfprotokollen, SOC 2 Typ 2-Konformität und effizienten Sichtbarkeitskontrollen.

Zielsetzungen für die Zukunft

ReachOut Capital expandiert weiter und baut sein Geschäft und seine Dienstleistungen aus, weshalb die Flexibilität einer geeigneten eSignatur-Lösung, die mit dem Unternehmen mitwachsen kann, von entscheidender Bedeutung ist. Foxit eSign wird ReachOut Capital bei folgenden Zielsetzungen unterstützen:

- **Sicherstellung einer möglichst kosteneffizienten Preisgestaltung:** Sicherstellen, dass die kosteneffizienteste Preisgestaltung kontinuierlich und nahtlos zur Verfügung gestellt wird, um die wachsenden Dokumentenanforderungen von ReachOut zu bewältigen und gleichzeitig die Budgetanforderungen einzuhalten.

- **Verbesserung der Signatursoftware:** Verbesserung der Nutzung der Signatursoftware, wenn sich neue Anforderungen ergeben, und Bereitstellung einer ständig wachsenden Wissensdatenbank mit hilfreicher Support-Dokumentation und fortlaufender Schulung.

Foxit
Landgrafenstr. 14
10787 Berlin, Deutschland

Vertrieb: +49 30 21 78 36 90
oder +49 30 39 40 50 20
Support: +49 30 21783691

Support Center
www.foxit.com

© Foxit Software Incorporated. Alle Rechte vorbehalten.