



# Musikunternehmen trifft mit **Nintex Drawloop DocGen®** für Salesforce den richtigen Ton

Yamaha reduziert den Zeitaufwand für die Vertragserstellung von Wochen auf Minuten.

**Organisation**

Yamaha

**Webseite**

[www.yamaha.com](http://www.yamaha.com)

**Branche**

Einzelhandel

**Land**

Vereinigte Staaten

**Situation**

Die Vertriebsabteilung für Musik- und Audioprodukte von Yamaha benötigte eine schlanke, schnellere Lösung zum Abschluss von Verträgen und Vereinbarungen, mit der die notwendigen Unterschriften von zahlreichen Einzelhändlern und einzelnen Filialen eingeholt werden konnten.

**Lösung**

Yamaha – ein intensiver Nutzer von Salesforce und DocuSign – wählte Nintex DocGen für Salesforce, um den gesamten Prozess der Dokumentenerstellung über ein System abzuwickeln, Salesforce-Daten direkt in Dokumente einzufügen und ein einziges Dokumentenpaket an Einzelhändler und Filialen zu senden.

**Nutzen**

Reduzierung der Zeit für die Erstellung von Dokumenten von Wochen oder sogar Monaten auf nur wenige Minuten

Sofortige Einsicht in Verträge statt stundenlanges Suchen

Einheitliches Markenimage „One Yamaha“ dank einheitlicher Dokumentation

# Geschäftlicher Erfolg kann geschäftliche Herausforderungen schaffen

Yamaha ist einer der weltweit führenden Anbieter von Musikinstrumenten und Audiogeräten für Studierende, Profimusiker und Studiokünstler. Aufgrund des Geschäftswachstums wurden verschiedene Geschäftsbereiche für die unterschiedlichen Produkt- und Vertriebskanäle des Unternehmens gebildet, darunter die Bereiche PAC (Gitarren, Verstärker, Schlagzeug), Band und Orchester (Blaskapellen, Rose Parade) und Keyboard.

Jeder Geschäftsbereich verwendet seine eigenen rechtlichen Unterlagen und Vereinbarungen, die vorschreiben, wie die Produkte vermarktet und verkauft werden dürfen. Der Vertrieb erfolgt dann an Einzelhändler mit Dutzenden oder sogar Hunderten von Filialen. Die manuelle Erstellung all dieser Dokumente erwies sich als problematisch, was Nintex DocGen sehr attraktiv machte.

„Nintex DocGen bot uns den Vorteil, den gesamten Dokumentenprozess abwickeln zu können, ohne Salesforce jemals zu verlassen“, erläutert Mike Machado, CRM Manager bei Yamaha für die Customer Experience Group. „Ziel war es, unseren Endanwendern alles quasi ‚auf Knopfdruck‘ bereitzustellen, und genau das haben wir mit Nintex DocGen bekommen.“

# Manuelle Prozesse können mit den Lizenzierungsanforderungen nicht mithalten

*„Nintex DocGen bot uns den Vorteil, den gesamten Dokumentenprozess abwickeln zu können, ohne Salesforce jemals zu verlassen.“*

– **Mike Machado**, CRM Manager, Yamaha

Wenn ein nationaler Kunde Produkte mehrerer Geschäftsbereiche wie PAC und Piano führt, benötigt Yamaha einen Rahmenhändlervertrag und rechtliche Vereinbarungen für jeden Bereich. Diese Vereinbarung gibt jedem Standort die Erlaubnis für den Vertrieb der Produkte und legt auch fest, wie diese Produkte verkauft werden (im Geschäft oder online).

Früher hätten die Geschäftsbereiche PAC und Piano diese Dokumente manuell ausfüllen und verschicken müssen. Das bedeutete oft mehrere E-Mails mit zahlreichen Dokumenten. Es verwundert nicht, dass die Anzahl der E-Mails und Dokumente die Einzelhändler verwirrte und oft dazu führte, dass einige übersehen oder nicht ausgefüllt wurden.

Obwohl Yamaha Salesforce und DocuSign bereits nutzte, musste das Unternehmen beide Umgebungen verlassen, um Dokumente zu erstellen. Das Unternehmen wollte eine Lösung zur Dokumentenautomatisierung, die das manuelle Erstellen von Dokumenten eliminierte und den Prozess vereinfachte, sodass interne Nutzer bei Yamaha dazu nur noch eine App verwenden mussten. DocuSign – ein Nintex-Partner und Plattform-Nutzer – empfahl Nintex DocGen.

# Yamaha erstellt ein einziges Dokumen- tenpaket für kom- plexe Prozesse

Zunächst nahm Yamaha die Automatisierung des Kreditantragsprozesses in Angriff. Mikes Team erstellte ein Nintex-DocGen-Dokumentenpaket, das den Kreditantrag und andere unterstützende Dokumente umfasst. Da das Dokumentenpaket Daten direkt aus Salesforce dynamisch abrufen, sind mehrere Felder des Kreditantrags bereits ausgefüllt, sodass der Kunde nur noch die leeren Felder ausfüllen und elektronisch zurücksenden muss.

Nintex DocGen half Yamaha auch bei der Automatisierung eines der größten Probleme: die Generierung, Zusammenstellung und Verteilung von Rahmenhändlerverträgen (MDAs), rechtlichen Vereinbarungen und Belegen von der Yamaha-Zentrale und den Geschäftsbereichen an Einzelhändler und deren Filialen.

Dieser Prozess war hochkomplex. Mit Nintex DocGen schuf Yamaha ein einziges Dokumentenpaket mit folgenden Unterlagen: ein individuelles Anschreiben, den MDA der Zentrale (übergeordneter Vertrag), die rechtlichen Unterlagen für die einzelnen Geschäftsbereiche und die Händler zur Herstellung einer Rechtsbeziehung und Genehmigung mehrerer Einzelhandelsstandorte (untergeordnete Verträge) sowie mehrere Vertriebsvereinbarungen der Yamaha-Geschäftsbereiche für jeden Einzelhandelsstandort (untergeordnete Verträge).

„Vor Nintex DocGen kostete es die Zentrale und die Geschäftsbereiche Wochen, wenn nicht Monate, die Verträge für unsere Einzelhandelspartner aufzusetzen und zu verschicken“, so Mike. „Jetzt funktioniert es in Salesforce quasi auf Knopfdruck – ein Klick und in wenigen Minuten ist das ganze Paket fertig.“

# Einsicht in Verträge – zuvor ein Ding der Unmöglichkeit

Die Automatisierung des MDA-Prozesses war ein enormer Erfolg, aber Yamaha wollte noch einen Schritt weiter gehen. Obwohl die über- und untergeordneten Verträge in einem einzigen Dokumentenpaket zusammengefasst waren, waren sie nicht miteinander verknüpft. Und nach der Fertigstellung wurde nur der MDA automatisch in Salesforce aktualisiert, sodass die Mitarbeiter die untergeordneten Verträge weiterhin manuell aktualisieren mussten.

Yamaha optimierte den Prozess durch die Integration von Auslösern weiter. Bei Erhalt eines unterzeichneten Dokumentenpakets werden jetzt sowohl die übergeordneten als auch die untergeordneten Verträge automatisch aktualisiert und der Verlauf in Salesforce aufgezeichnet.

„Nintex DocGen verschafft uns eine Einsicht in Verträge, die zuvor ein Ding der Unmöglichkeit war“, fügt Mike hinzu. „Jetzt können wir aktualisierte Informationen sowohl auf der untergeordneten als auch auf der übergeordneten Ebene einsehen. Vorher dauerte es Stunden, die untergeordneten Verträge zu aktualisieren oder zu finden.“

Yamaha hat fast 30 Nutzer in fast allen Bereichen, vom Vertrieb über das Marketing bis hin zur Finanzabteilung. Von Lieferprogrammen bis hin zu Kreditanträgen automatisieren sie den gesamten Prozess der Dokumenterstellung. Jede Gruppe findet immer wieder neue Möglichkeiten, Nintex DocGen zu nutzen und die Produktivität ihres Teams zu verbessern.

„Das Nintex-Team ist ein fantastischer Partner“, so Mike. „Ganz gleich, welche Frage oder welches Problem wir hatten, konnte das Team uns immer weiterhelfen.“

## Über Nintex

Nintex ist der globale Standard in Sachen Prozessmanagement und -automatisierung. Heute nutzen mehr als 10.000 Unternehmen des öffentlichen und privaten Sektors in 90 Ländern die Nintex-Plattform. Sie beschleunigen damit die digitale Transformation – dank einer schnellen, unkomplizierten Verwaltung, Automatisierung und Optimierung von Geschäftsprozessen. Weitere Informationen finden Sie auf [www.nintex.com](http://www.nintex.com). Hier erfahren Sie auch, wie Nintex und sein weltweites Partnernetzwerk die Zukunft der intelligenten Prozessautomatisierung (IPA) gestalten.

*Die erwähnten Produkt- und Servicenamen sind gegebenenfalls Marken ihrer jeweiligen Eigentümer.*