

# Vom Vertrag zum Wettbewerbsvorteil:

Wie strategisch eingesetzte KI  
den ROI steigert

# Inhaltsverzeichnis

<b>Zusammenfassung</b>	<b>3</b>	<b>Best Practices</b>	<b>18</b>
<b>Studienumfang</b>	<b>4</b>	<b>Länderspezifische Daten</b>	<b>20</b>
<b>Der Einsatz von KI und Automatisierung im Vertragsmanagement</b>	<b>7</b>	Deutschland	20
<b>Tooling-Ansätze</b>	<b>8</b>	<b>Hinweise</b>	<b>21</b>
<b>Funktionen</b>	<b>10</b>	<b>Autoren und Danksagungen</b>	<b>22</b>
<b>Unternehmensbereiche</b>	<b>13</b>		
Rechtsabteilung	14		
Vertrieb	15		
Beschaffung	16		
Kundenerfahrung	16		
Personalwesen	17		
IT	17		



# 1 | Zusammenfassung

Das Vertragsmanagement tritt, wie viele andere Geschäftsprozesse auch, in eine neue Phase ein – geprägt von Künstlicher Intelligenz (KI). Automatisierung und KI-Funktionen, die vor wenigen Jahren noch als Experimente galten, verändern heute grundlegend die Art und Weise, wie Unternehmen Verträge entwerfen, verhandeln, umsetzen und daraus Mehrwert generieren.

Diese Studie, unsere dritte jährliche Untersuchung von Technologien für das Vertragsmanagement, basiert auf der Befragung von über 1.100 Teilnehmer weltweit. Sie zeigt, dass Investitionen in automatisierte Workflows und KI-Tools im Vertragsmanagement zwar messbare Erträge liefern, bahnbrechende Ergebnisse jedoch von strategischen Entscheidungen abhängen.

## Das Potenzial für Vertragsmanagement-Technologien war noch nie so groß

In allen Branchen haben sich die Vorteile automatisierter Workflows und der Nutzung von KI für Unternehmen sowie Einzelpersonen bestätigt. Im Durchschnitt wurde eine Effizienzsteigerung von 36 % durch Zeiteinsparungen und verkürzte Zykluszeiten erzielt. Dabei verzeichneten B2C-fokussierte Branchen um 14 % höhere Effizienzgewinne als der B2B-Sektor, vermutlich aufgrund eines höheren Standardisierungsgrades ihrer Verträge<sup>1</sup>. Die befragten Unternehmen berichten zudem von einer Kostenreduktion von 36 % durch geringere Risiken sowie von 29 % niedrigeren Arbeitskosten. Darüber hinaus gaben 72 % der Teilnehmer an, die Genauigkeit ihrer Verträge signifikant verbessert zu haben (u.a. durch die Reduzierung von Flüchtigkeitsfehlern, konsistente Klauseln und eine sichere Einhaltung von Compliance-Vorschriften).

## Mit zunehmender KI-Reife steigt der ROI durch den Einsatz von Komplettlösungen

Unternehmen, die auf eine Komplettlösung setzen und agentische Workflows nutzen, verzeichneten in den letzten 12 Monaten einen um 29 % höheren ROI (d. h. Zeitersparnis, Kostenvermeidung und -einsparung sowie Umsatzsteigerung) als Unternehmen, die keine Komplettlösung im Einsatz hatten. Darüber hinaus meldeten Unternehmen mit Komplettlösungen und *KI-fähigen Workflows* einen um 13 % höheren ROI, während *KI-unterstützte Workflows* zu einer Steigerung von 3 % führten. Dies belegt, dass der gezielte Einsatz von KI-Funktionen in Verbindung mit Komplettlösungen die Rendite steigert. Neben dem rein finanziellen ROI berichteten 81 % der Unternehmen mit Komplettlösungen von einer höheren Vertragsgenauigkeit – 15 Prozentpunkte mehr als in Unternehmen ohne Komplettlösung.

### Anlage 1.1 Vorteile aus der Implementierung von automatisierten Workflows und KI

36 %	durchschnittliche Effizienzgewinne	29 %	durchschnittliche Kosteneinsparungen
36 %	durchschnittliche Kostenvermeidung	72 %	sehen Verbesserungen bei der Genauigkeit von Verträgen

## Die meisten Unternehmensbereiche verzeichnen bereits Zeiteinsparungen dank automatisierter Workflows und KI

Befragte aus allen Unternehmensbereichen berichten von Zeiteinsparungen und verbesserten Kennzahlen durch den Einsatz von Workflow-Automatisierung und KI-Tools. Besonders hohe Effizienzgewinne verzeichneten dabei die Bereiche Vertrieb, Kundenerfahrung und Personalwesen. Diese Einsparungen führen nicht zwangsläufig zu einem Abbau von Arbeitskräften, sondern ermöglichen eine Verlagerung der Ressourcen hin zu strategisch wertvolleren Tätigkeiten.

## Das größte Potenzial liegt in der intelligenten Analyse von Vertragsdaten

Wenn Informationen aus bereits unterzeichneten Verträgen systematisch in künftige Vertragsprozesse einfließen, lassen sich Richtlinienverstöße verhindern, der Wert neuer Abschlüsse steigern und interne Effizienzen optimieren. Dies umfasst die Bewertung der Leistungsfähigkeit von Lieferanten, die Analyse von Kundenbeziehungen, die Verbesserung zukünftiger Verhandlungen und die Neugestaltung der Workflows für das Vertragsmanagement selbst. Die Befragten nannten vielfältige Mehrwerte – von einer proaktiven SLA-Überwachung bis hin zu strategisch fundierteren Verhandlungen. Dennoch greifen 61 % der Befragten immer noch auf manuelle Prozesse zurück, um solche Einblicke zu gewinnen und verzichten damit auf die Unterstützung durch KI oder automatisierte Workflows.

## 2 | Studienumfang

Um zu verstehen, wie Unternehmen Workflow-Automatisierung und KI im Vertragsmanagement einsetzen und daraus Nutzen ziehen, haben wir Führungskräfte sowie Verantwortliche aus Fachabteilungen zu Reifegrad, Einführungsmustern, Vertrauens- und Sicherheitswahrnehmungen sowie zur Wertschöpfung in verschiedenen Unternehmensbereichen und Großunternehmen befragt. Die Umfrage konzentrierte sich ausschließlich auf Unternehmen, die ihre Vereinbarungswflows bereits zumindest teilweise automatisiert haben, wie auf unserer Reifegradskala für KI und Automatisierung definiert. An unserer Studie für 2026 nahmen über **1.100 Befragte aus sechs Ländern** und sechs Kernbereichen teil: Rechtsabteilung, Vertrieb, Beschaffung, Kundenerfahrung, Personalwesen und IT.<sup>2</sup>

### Übersicht über die Befragten

#### GEOGRAFIE

Anlage 2.1  
Länderaufschlüsselung



Australien

11 %



Brasilien

11 %



Frankreich

11 %



Deutschland

11 %



Vereinigtes Königreich

10 %



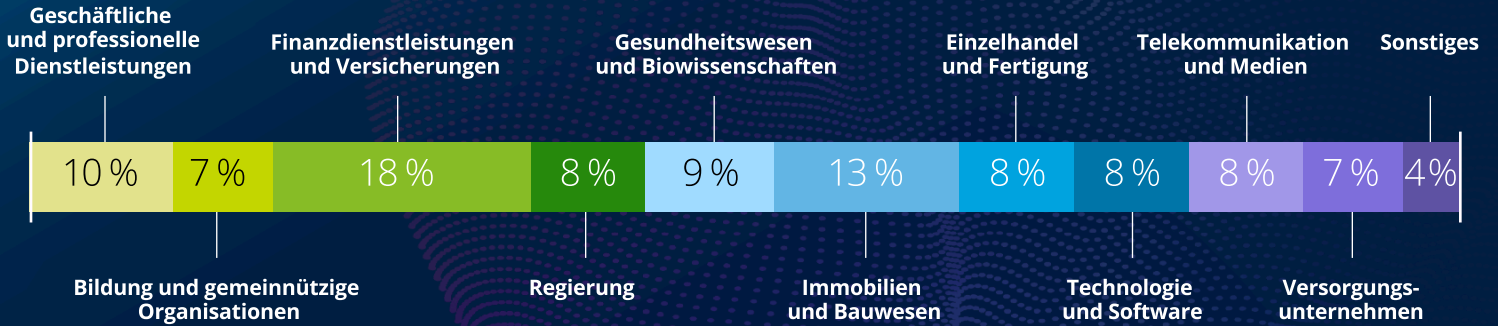
Vereinigte Staaten

46 %

# Übersicht über die Befragten<sup>4</sup>

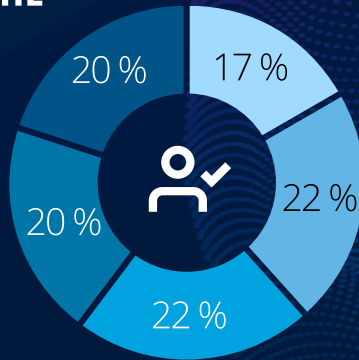
## BRANCHEN

Anlage 2.2  
Branchenaufschlüsselung



## MITARBEITERZAHL

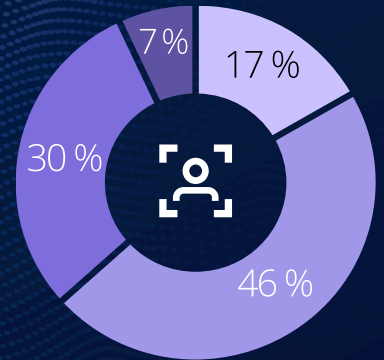
- 125 - 499
- 500 - 999
- 1.000 - 2.999
- 3.000 - 4.999
- 5.000+



Anlage 2.3  
Personalaufschlüsselung

## POSITION

- Direktor oder vergleichbare Position
- Vizepräsident oder vergleichbare Position
- Senior Vice President oder vergleichbare Position
- Führungskraft der Geschäftsleitung

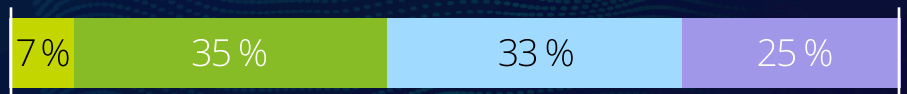


Anlage 2.4  
Senioritätsaufschlüsselung

## JAHRESUMSATZ<sup>3</sup>

- €21 M - €43 M
- €43 M - €171 M
- €171 M - €850 M
- €850 M+

Anlage 2.5  
Aufschlüsselung des jährlichen Umsatzes



## VERTRAGSVOLUMEN

- 50 - 499
- 500 - 999
- 1.000 - 4.999
- 5.000 - 9.999
- 10.000+

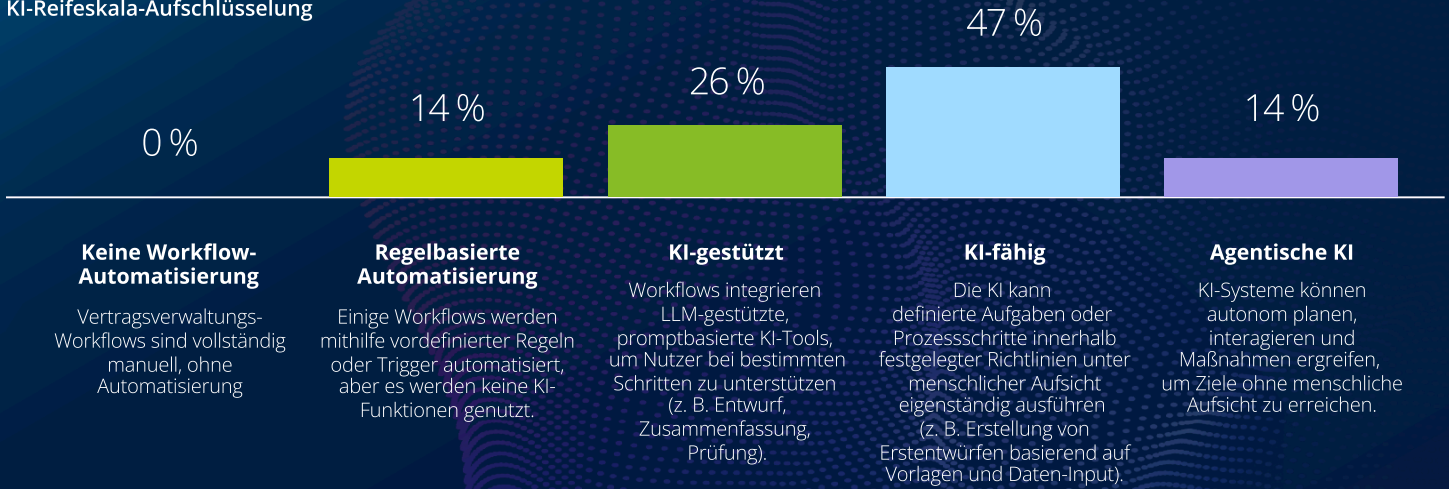
Anlage 2.6  
Vertragsvolumenaufschlüsselung



# Reifegradskala für KI und Automatisierung

Um die Ergebnisse vergleichbar zu machen, haben wir eine Reifegradskala für KI und Automatisierung entwickelt. Die Befragten ordneten den Einsatz dieser Technologien in ihren Vertragsworkflows selbst einer der folgenden Stufen zu.

Anlage 2.7  
KI-Reifeskala-Aufschlüsselung

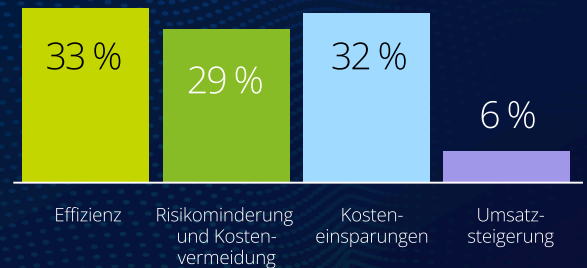


## ROI

Im Rahmen dieser Studie wurde der ROI (Return on Investment) anhand der folgenden vier Faktoren definiert:

- Effizienz:** Zeitersparnis, verkürzte Durchlaufzeit
- Risikominderung und Kostenvermeidung:** Verringerung von Risiko, Fehlern und Compliance-bedingten Kosten
- Kosteneinsparungen:** Senkung der Arbeitskosten und der Ausgaben für externe Beratung
- Umsatzsteigerung:** Steigerung von Vertragsverlängerungen und Abschlussquoten

Anlage 2.8  
ROI-Definitionsaufschlüsselung



## Genauigkeit

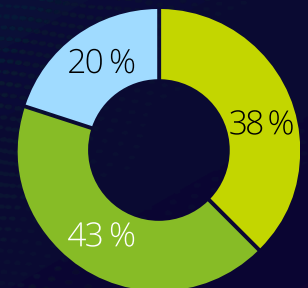
Die Befragten bewerteten außerdem, in welchem Maße automatisierte Workflows und KI-Tools die Präzision im Vertragsmanagement gesteigert haben:

- Klausel-Konsistenz:** Standardisiertere Sprache und konsistente Verwendung genehmigter Klauseln
- Einhaltung von Vorschriften:** Stärkere Einhaltung von gesetzlichen, regulatorischen und richtlinienbasierten Anforderungen
- Reduzierung von Flüchtigkeitsfehlern:** Weniger manuelle Fehler, Lücken und Inkonsistenzen

Um die quantitativen Ergebnisse zu kontextualisieren, wurden Führungskräfte darüber hinaus befragt, wie Unternehmensleiter aus ihren automatisierten Workflows und KI-gestützten Lösungen im Vertragsmanagement Nutzen ziehen.

Der resultierende Datensatz schließt Führungskräfte mit direkter Verantwortung für das Vertragsmanagement in unterschiedlichen Unternehmensgrößen, Branchen und geografischen Regionen ein und ermöglicht so fundierte Schlussfolgerungen darüber, wie sich mit diesen Technologien messbarer ROI erzielen lässt.

Anlage 2.9  
Aufschlüsselung von Genauigkeitsverbesserungen

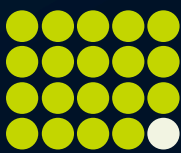


- Einhaltung von Vorschriften
- Klausel-Konsistenz
- Reduzierung von Flüchtigkeitsfehlern

# 3 | Der Einsatz von KI und Automatisierung im Vertragsmanagement

In diesem Bericht bezieht sich „Vertragsmanagement“ auf den operativen Lebenszyklus in Unternehmen, der zur Erstellung, Umsetzung und Wertschöpfung ihrer rechtlichen Dokumente („Verträge“) mit Kunden, Mitarbeitenden, Lieferanten, Partnern und anderen externen Stakeholdern dient.

Die Tendenz ist eindeutig: Der Anteil der Unternehmen, die KI in Phasen vor der Unterzeichnung einsetzen, **ist im Jahresvergleich durchschnittlich um 19 % gestiegen**, mit einer dramatischen Beschleunigung bei der Vertragserstellung (+60 % im Jahresvergleich), der Überprüfung und Risikobewertung (+41 %) und der Unternehmensintegration (+50 %). Dieser Trend wird sich voraussichtlich fortsetzen, da 61 % der Befragten angaben, ihr Budget für Vertragsmanagement-Software im letzten Jahr erhöht zu haben.



Bei Unternehmen, die derzeit keine KI in Vertragsmanagement-Workflows einsetzen, **beabsichtigen 95 % entweder, diese zu nutzen, oder ziehen es in Betracht**

Darüber hinaus beabsichtigen 95 % der Unternehmen, die derzeit noch keine KI im Vertragsmanagement einsetzen, dies entweder nachzuholen oder in Betracht zu ziehen. Laut Deloitte-Bericht „State of AI“ stieg der Zugriff von Mitarbeitern auf zugelassene KI-Tools im vergangenen Jahr um 50 %. Daher stellt sich nicht mehr die Frage, ob KI-gestütztes Vertragsmanagement eingeführt werden soll, sondern wie der Nutzen dabei maximiert werden kann.

Wie bei jedem technologischen Wandel **weisen Unternehmen sehr unterschiedliche Reifegrade auf**.<sup>6</sup> Unter den Unternehmen, die bereits KI oder automatisierte Workflows einsetzen, nutzen:

- 14 % regelbasierte Automatisierung
- 26 % KI-gestützte Funktionen
- 47 % KI-fähige Prozesse
- 14 % agentenbasierte KI

Unternehmen verfolgen zudem verschiedene Ansätze, um das Einsatz von KI auszubauen: Sie erwerben Komplettlösungen speziell für das Vertragsmanagement, setzen verschiedene Tools für unterschiedliche Phasen oder funktionale Anforderungen ein oder nutzen eine Kombination aus beidem.

Eine Folge der KI-Experimentierphase in Unternehmen ist oftmals, dass eine fragmentierte Tool-Landschaft entsteht, die sowohl Chancen als auch Komplexitäten mit sich bringt. 72 % der Unternehmen nutzen mehrere Tools im Vertragsmanagement, sei es in verschiedenen Phasen des Lebenszyklus oder für spezifische funktionale Zwecke. 65 % der Unternehmen verwenden vier oder mehr Tools, während nur 7 % auf eine einzige integrierte Vertragsmanagement-Lösung setzen. Dies verdeutlicht die zentrale Herausforderung, vor der Führungskräfte heute stehen: Wie lässt sich ein kohärentes, leistungsstarkes Vertragsmanagement schaffen, wenn der Markt zwar eine Vielzahl von Tools bietet, aber nur wenige skalierbare Gesamtsysteme mit hohem Mehrwert?

Trotz dieser Herausforderung war das unternehmensinterne Geschäftsargument für Vertragsmanagement-Technologie noch nie so überzeugend. Da Vertragsmanagement-Tools, mittlerweile durch KI verstärkt, mehr Wert denn je bieten, haben Investitionen in diesem Bereich heutzutage eine deutlich größere Wirkung als noch vor ein paar Jahren. Für Unternehmen, die Workflow-Automatisierung und KI im Vertragsmanagement einsetzen, zahlen sich die Investitionen bereits aus. Während „ROI“ für Käufer unterschiedliche Bedeutungen haben kann, wird ROI gemeinhin anhand von Effizienzsteigerungen, Risikominderungen und Kosteneinsparungen gemessen. Der ROI durch Umsatzsteigerung ist noch in den Anfängen. In der Praxis geben Unternehmen, die solche Technologien für Workflow-Automatisierung und KI implementiert haben, eine durchschnittliche Effizienzsteigerung von 36 % im gesamten Vertragsprozess, eine Kostenvermeidung von 36 % aufgrund minimierter Risiken und Kosteneinsparungen von 29 % durch niedrigere Arbeitskosten in den letzten 12 Monaten an. Darüber hinaus beobachten 72 % der Befragten Verbesserungen bei der Vertragsgenauigkeit – etwa durch weniger Flüchtigkeitsfehler, mehr Konsistenz und bessere Einhaltung regulatorischer Vorgaben. Von den Unternehmen, die Risikobewertungsscores aktiv überwachen, berichten 76 % ebenfalls von Verbesserungen. Diese Vorteile führen zu schnelleren Workflows, höherer Produktivität und schaffen Kapazitäten für strategisch wichtigere Aufgaben.

Eines ist klar: Investitionen in automatisierte Workflows und KI im Vertragsmanagement bieten erhebliche Vorteile. Diese Studie, die dritte in unseren jährlichen Untersuchungen von Technologien für das Vertragsmanagement, beleuchtet, **wie sich Wert in drei kritischen Dimensionen schöpfen lässt**: (1) im von Unternehmen gewählten Tooling-Ansatz, (2) in den für die Automatisierung priorisierten Funktionen für das Vertragsmanagement und (3) in den Unternehmensbereichen, in denen diese Funktionen eingesetzt werden. Die daraus resultierenden Muster bieten Führungskräften und Unternehmen eine Roadmap, um ihre KI-Kompetenz gezielt auszubauen und nachhaltige Ergebnisse zu erzielen.

# 4 | Tooling-Ansätze

Bei der Evaluierung von Tool-Optionen stellen Unternehmen oft fest, dass der Markt für Vertragsmanagement-Lösungen eine Fülle von Auswahlmöglichkeiten bietet.

Der Chief Legal Officer eines globalen Fertigungsunternehmens beschreibt es so:

**„Wir können uns für eine einzelne Lösung entscheiden oder mehrere Lösungen nutzen ... und mitunter ändert sich der Ansatz mit der Zeit.“**

Von umfassenden Plattform-Lösungen für den gesamten Vertragslebenszyklus bis hin zu punktuellen Lösungen, die sich auf spezifische Funktionen konzentrieren, stehen Unternehmen vor einer kritischen Entscheidung: Welcher Tooling-Ansatz ist für die individuellen Anforderungen der richtige?

## Vorteile von Komplett- und Einzellösungen

Die Erkenntnisse aus der Studie 2026 belegen ganz klar, dass **Komplettlösungen zentrale Treiber für den Einsatz von KI im gesamten Vertragsmanagement-Ökosystem sind**. Dies zeigt sich besonders deutlich, wenn Unternehmen über Workflows hinweg einen höheren KI-Reifegrad erlangen und daher einen zentralen Hub benötigen, um die Koordination zwischen den Tools zu gewährleisten.



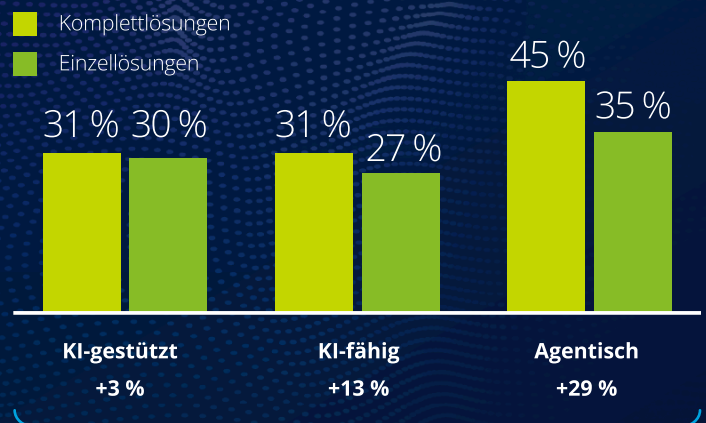
29 %

**höhere ROI** (d. h. Zeitersparnis, Kostenvermeidung, Kosteneinsparung und Umsatzsteigerung) **für Unternehmen, die agentische Workflows nutzen und in den letzten 12 Monaten eine Komplettlösung erworben haben**, verglichen mit denen, die dies nicht getan haben

Konkret erzielten Unternehmen, die agentische Workflows und eine Komplettlösung nutzten, in den letzten 12 Monaten einen um 29 % höheren ROI (d. h. Zeitersparnis, Kostenvermeidung und -einsparung sowie Umsatzsteigerung) im Vergleich zu solchen Unternehmen, die dies nicht taten.

Darüber hinaus meldeten Unternehmen mit Komplettlösungen und KI-fähigen Workflows einen um 13 % höheren ROI und Unternehmen mit KI-gestützten Workflows einen um 3 % höheren ROI. Dies zeigt, dass mit dem verstärkten Einsatz von KI-Funktionen in Unternehmen Komplettlösungen zu einer höheren Rendite beitragen.

Anlage 4.1  
ROI nach Tooling-Ansatz (gewichteter Durchschnitt)\*



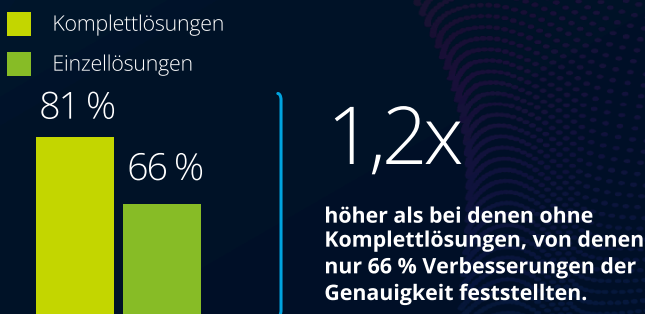
\* „Komplettlösungen“ bezieht sich auf Befragte, die eine Komplettlösung gekauft haben. „Einzellösungen“ bezieht sich auf Befragte, die keine Komplettlösung gekauft haben. Diese Gruppe kann ein einzelnes Tool oder eine Kombination von Funktionstools, LLMs usw. nutzen.

Eine HR-Führungskraft in einem Gastgewerbeunternehmen, das zurzeit eine Komplettlösung implementiert, teilte ihre Erwartungen an die Zeitersparnis:

**„Einige unserer Verträge haben einen Zyklus von bis zu 3 Monaten, und unser Ziel ist eine Senkung auf 30 Tage oder weniger. Die Bearbeitungszeit für transaktionale Verträge wie Leistungsbeschreibungen und Änderungsaufträge sollte innerhalb der nächsten drei Jahre von 4 bis 6 Wochen auf weniger als 2 Wochen reduziert werden.“**

Die Vorteile von Komplettlösungen gehen über Zeitersparnis und ROI hinaus und führen zu einer höheren Genauigkeit. Von denjenigen Unternehmen, die eine Komplettlösungen im Einsatz haben, berichten 81 %, dass sich die Genauigkeit (d. h. Reduzierung von Flüchtigkeitsfehlern, Konsistenz von Klauseln, Einhaltung gesetzlicher Vorschriften) seit der Implementierung verbessert habe. Dies ist 1,2-mal höher als bei Unternehmen ohne Komplettlösungen, von denen nur 66 % Verbesserungen der Genauigkeit feststellten. Einer der Gründe für die signifikanten Verbesserungen, die sich durch den Einsatz von Komplettlösungen ergeben, stellt die Datenintegrität dar.

Anlage 4.2  
**Anteil der Befragten, die Genauigkeitsverbesserungen nannten\***



\* „Komplettlösungen“ bezieht sich auf Befragte, die eine Komplettlösung gekauft haben. „Einzellösungen“ bezieht sich auf Befragte, die keine Komplettlösung gekauft haben. Diese Gruppe kann ein einzelnes Tool oder eine Kombination von Funktionstools, LLMs usw. nutzen.

Unsere Umfrage ergab auch, dass Unternehmen, die eine Komplettlösung implementiert haben, das größte Vertrauen in ihre Systeme haben.

73 % aller Umfrageteilnehmer gaben an, „hohes“ oder „sehr hohes“ Vertrauen in die Sicherheit und Integrität von Verträgen zu haben, die über digitale Systeme verwaltet werden. Zudem gaben 65 % an, „hohes“ oder „sehr hohes“ Vertrauen in die Fähigkeit ihrer Workflows zu haben, Risiken hinsichtlich lokaler Vorschriften zu erkennen. Befragte, die eine Komplettlösung gewählt hatten, gaben mit fast doppelt so hoher Wahrscheinlichkeit ein „sehr hohes“ Vertrauen an wie Befragte, die keine solche Lösung haben.

Anlage 4.3  
**Anteil der Befragten nach Tooling-Ansatz, die Vertrauen und Zuversicht als „sehr hoch“ angaben**



Doch trotz ihrer überragenden Renditen haben 64 % der Befragten bisher keine Komplettlösungen implementiert. Stattdessen setzen viele Unternehmen auf Eigenentwicklungen oder Punktlösungen für spezifische Anwendungsfälle, KI-Szenarien oder bereichsspezifische Anforderungen.

**Die Befragten gaben an, dass Einzellösungen unter bestimmten Bedingungen kurzfristig sinnvoll sind, etwa bei Optionalität, einem konkreten Anwendungsfall oder sonstigen strategischen Erfordernissen.** Einzellösungen können einfachere Einstiegspunkte für kleinere Unternehmen oder solche mit kleineren Investitionsbudgets bieten. Käufer können ihre wichtigsten Anwendungsfälle im Voraus priorisieren und im Laufe der Zeit auf einer Plattform skalieren.

Letztlich punkten Einzellösungen durch eine schnelle Implementierung, Anbieterflexibilität und Funktionen für spezifische Branchen- oder Geschäftsanforderungen. Ihr Hauptvorteil liegt jedoch oftmals in der Zeitersparnis. Unternehmen mit Komplettlösungen und fortschrittlichen KI-Eigenschaften hingegen schöpfen mehr Wert aus ihren Vertragsmanagement-Technologien. Um einen grundlegenden Wandel zu ermöglichen und gleichzeitig die Kontrolle zu behalten und Risiken im Griff zu haben, ist in der Regel eine integrierte Komplettlösung unumgänglich.

# 5 | Funktionen: Wo automatisierte Workflows und KI echten Mehrwert bieten

In unserem Bericht für 2024 hatten wir den Lebenszyklus des Vertragsmanagements in fünf Phasen unterteilt: **Anbahnung, Erstellung, Unterzeichnung, Archivierung und Analyse.** In unserem Bericht für das Jahr 2025 haben wir acht Kernfunktionen untersucht, die mit diesen Phasen verknüpft sind. Unser Bericht für 2026 nutzt dasselbe Modell, um den ROI (Return on Invest) für KI und Workflow-Automatisierung zu bewerten.

## Sicherer ROI: Automatisierung vor der Signatur

Über die Tool-Entscheidung hinaus stellt sich die wichtige Frage, welche Funktionen für die Automatisierung priorisiert werden sollten. Die Umfrageergebnisse zeigen: Während Unternehmensleiter zwar den Nutzen von Automatisierung im Vertragsmanagement über den gesamten Lebenszyklus hinweg erkennen, variieren die Erträge jedoch je nach Phase. Mit steigender KI-Reife im Vertragsmanagement und ihrem zunehmenden Einsatz im gesamten Unternehmen entstehen neue ROI-Potenziale. Dieser Abschnitt beleuchtet, wo Unternehmen derzeit die größten Vorteile erzielen und warum.

**Käufer von Vertragsmanagement-Lösungen geben an, dass sie den höchsten ROI (d. h. Zeitersparnis, Kostenvermeidung und -einsparung, Umsatzsteigerung) durch automatisierte Workflows und KI in der Phase vor der Signatur erzielen, insbesondere bei Weiterleitungen, Bearbeitungen und Freigaben.** 65 % der Käufer von Vertragsmanagement-Lösungen identifizierten die Weiterleitung, Bearbeitung und Freigabe als die wertvollsten Funktionen. In Übereinstimmung mit dem in unserer Studie für 2025 festgelegten Rahmen für den Vertragslebenszyklus stehen diese drei Funktionen im Mittelpunkt des Lebenszyklus und verbinden Funktionsbereiche wie Rechtsabteilung, Beschaffung, Finanzen und Vertrieb. Durch Automatisierung fließen Verträge effizienter zwischen den Beteiligten; Reibungspunkte in der Abstimmung werden minimiert und Workflows beschleunigt, die andernfalls durch langsame manuelle Übergaben ins Stocken geraten würden.

Vom Vertrag zum Wettbewerbsvorteil:  
Wie strategisch eingesetzte KI den ROI steigert

### Anlage 5.1

Prozentsatz der Befragten, die eine Eigenschaft als eine der Eigenschaften mit dem höchsten ROI (Top 3)



**Anbahnung:** Stimmen Sie den Vertragsbedarf ab, legen Sie fest, welche Art von Vertrag erforderlich ist, und identifizieren Sie bereits genehmigte Vertragsvorlagen.

#### Vertragserstellung

39 %



**Erstellung:** Entwerfen Sie einen Vertrag mit internen Stakeholdern, arbeiten Sie Änderungen ein, führen Sie Risikobewertungen durch und stellen Sie den Entwurf für den Versand fertig.

#### Überprüfung und Risikobewertung

59 %

#### Integration in Unternehmensprozesse

50 %



**Unterzeichnung:** Leiten Sie den Entwurf an Vertragspartner weiter, nehmen Sie Anpassungen vor und verfolgen Sie den Signaturstatus.

#### Weiterleitung, Bearbeitung und Freigabe

65 %

#### Customer Experience/ Kundenerlebnis

34 %



**Archivierung:** Legen Sie unterzeichnete Verträge und wichtige Metadaten in einem sicheren System ab, verwalten Sie Versionen und steuern Sie Zugriffsberechtigungen

#### Aufbewahrung und Kategorisierung von Verträgen

35 %



**Analyse:** Verfolgen Sie Vertragsdetails wie Fristen, Verlängerungstermine, Verpflichtungen usw. nach und ergreifen Sie Maßnahmen basierend auf gewonnenen Erkenntnissen.

#### Verpflichtungs- und Verlängerungsmanagement

8 %

#### Einblicke und Intelligenz

7 %

59 % der Käufer hoben außerdem die automatisierte Überprüfung und Risikobewertung als wesentliche ROI-Treiber hervor<sup>9</sup>. Durch Automatisierung können Teams Abweichungen von der Standardsprache schneller erkennen, potenzielle Compliance-Risiken aufzeigen und den Überprüfungsprozess beschleunigen. Anstatt jede Klausel manuell zu analysieren, können Unternehmen automatisierte Überprüfungs-Tools nutzen, um Probleme frühzeitig zu erkennen und die Eskalation an die Rechts- oder Compliance-Abteilung zielgerichtet zu steuern.

Ein weiterer zentraler Faktor ist die Integrierbarkeit in Großunternehmen, die von 50 % der Befragten als besonders wertschöpfend eingestuft wird<sup>10</sup>. Diese Funktionen ermöglichen den Datenaustausch mit anderen Systemen, wie CRM, ERP oder HCM. So werden Erkenntnisse aus Verträgen direkt mit der operativen Planung und Entscheidungsfindung verknüpft. Dicht darauf folgen die Vertragserstellung (39 %) und Kundenerfahrung (34 %). Die einzige Funktion nach der Signatur, die mit den vorgelagerten Funktionen mithalten konnte, war die Vertragsspeicherung und -kategorisierung (35 %)<sup>3</sup>.

Ein Chief Procurement Officer teilte seine Beobachtung:

**„Workflows (vom Zeitpunkt des Vertragsbedarfs bis nach der Ausführung) sind der Bereich, in dem wir den größten Mehrwert verzeichnen konnten. Durch die Automatisierung der operativen Arbeitsabläufe – ähnlich wie bei einer Produktionslinie – und den Einsatz von Technologie zur Vertragsnachverfolgung konnten wir je nach Rolle Zeiteinsparungen von 40 bis 60 % erzielen.“**

Über die Automatisierung der Anbahnungs-, Erstellungs- und Unterzeichnungsphase hinaus liegt die nächste große Chance nun darin, aus dem Bestand gespeicherter Verträge aktiv nutzbare Einblicke zu gewinnen.

## Nächstes Ziel: Intelligenz und strategische Einblicke

Mit der zunehmenden Digitalisierung von Verträgen beginnen Unternehmen, deren Daten systematisch für Geschäftsentscheidungen und die Prozessoptimierung zu analysieren und nutzen. Dazu gehört die Bewertung der Leistungsfähigkeit von Lieferanten, die Analyse von Kundenbeziehungen, die Verbesserung zukünftiger Verhandlungen und die Neugestaltung der Workflows für das Vertragsmanagement selbst. Wenn Informationen nach erfolgter Signatur gezielt in die Pre-Signatur-Phase zurückfließen, lassen sich Richtlinienverstöße vermeiden, der Wert künftiger Verträge maximieren und Effizienzen steigern.

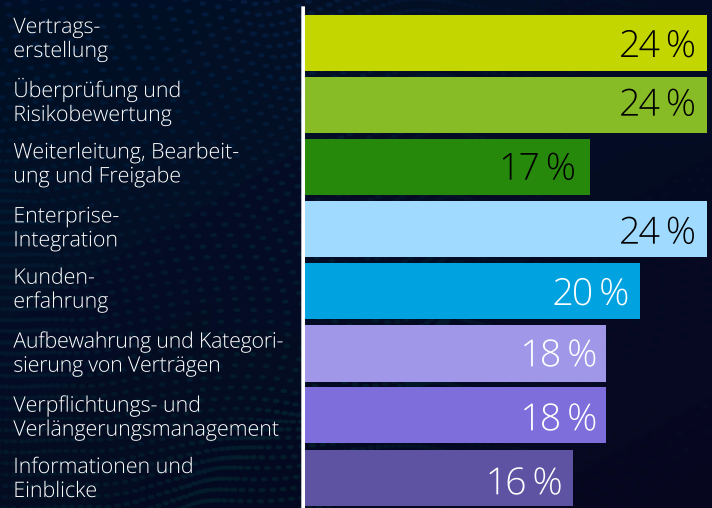
Unsere Studie von 2025 zeigt: „29 % berichten mit größerer Wahrscheinlichkeit, dass sie ihre finanziellen Ziele mit erweiterten Einblicken und intelligenten Eigenschaften übertreffen“.<sup>11,12</sup>

Ein ehemaliger Head of Procurement Operations im Finanzsektor beschreibt diesen Wandel treffend:

**„Die Möglichkeit, Trends aus Verträgen abzuleiten, hilft uns beim Verständnis unserer Geschäftsbeziehungen und dient als Grundlage für Entscheidungen im Tagesgeschäft und auf Führungsebene.“**

Trotz dieses enormen Potenzials deuten die Untersuchungen darauf hin, dass die meisten Unternehmen erst am Anfang dieser Entwicklung stehen. Die Analyse von Vertragsdaten zur Generierung von Geschäftseinblicken ist derzeit die am wenigsten entwickelte Disziplin, gemessen an der Reife der Befragten. Nur 16 % geben an, fortschrittliche Analysen und KI zur Analyse von Vertragsdaten zu verwenden, verglichen mit 24 % bei der Vertragserstellung, Überprüfung und Risikobewertung.

Anlage 5.2  
Prozentsatz der Befragten, die angaben, KI für jede Eigenschaft verwendet zu haben

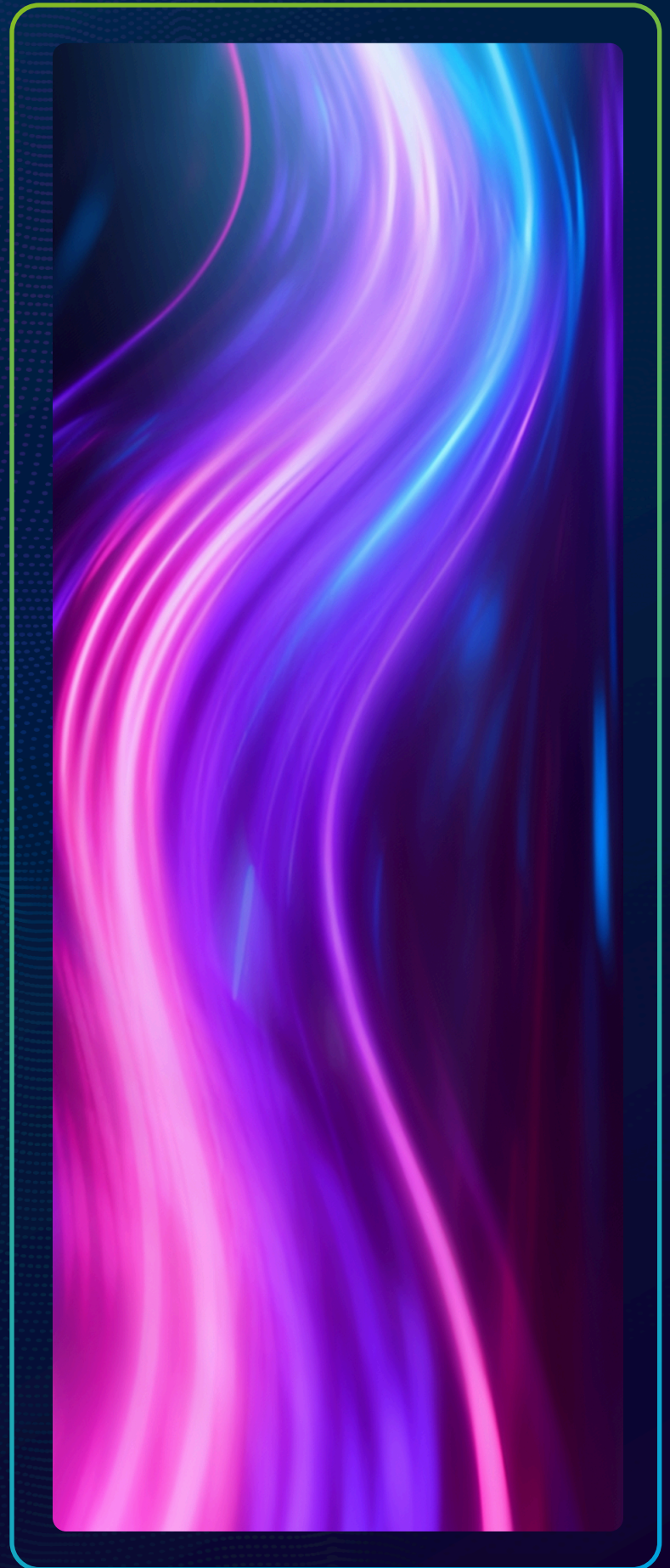


Dies verdeutlicht eine typische Evolutionskurve: Unternehmen investieren in der Regel zunächst in die Beschleunigung manueller, arbeitsintensiver Prozesse, die vor der Signatur erforderlich sind, bevor sie automatisierte Workflows und KI nutzen, um Einblicke aus Vertragsdaten zu gewinnen. Unternehmen, die diesen Schritt zur datengestützten Intelligenz versäumen, schöpfen das Potenzial der Automatisierung nicht voll aus. Ohne die Einblicke aus vorgelagerten Prozessen fehlen die notwendigen Feedbackschleifen, um die Vertragsgestaltung, Verhandlungsstrategien und operative Entscheidungsfindung kontinuierlich zu verbessern.

Jonathan Jones, Managing Director, Legal Business Services & Contract Lifecycle Management bei Deloitte, fasst zusammen:

**„Der Mehrwert entsteht, wenn Intelligenz und Einblicke in den Vordergrund des Vertragsprozesses gerückt werden. Diese Daten werden nicht für die Ausarbeitung künftiger Verträge verwendet, sondern auch zur Gestaltung aller nachfolgenden Schritte des Vertragsprozesses und letztlich zur Transformation der Geschäftsprozesse.“**

Nachdem Unternehmen ermittelt haben, wo sie im Vertragsmanagement-Lebenszyklus investieren sollten, müssen sie evaluieren, in welchen Funktionsbereichen diese Technologien den größten Hebel entfalten.



# 6 | Unternehmensbereiche: Wie Automatisierung und KI Mehrwerte im gesamten Unternehmen schaffen

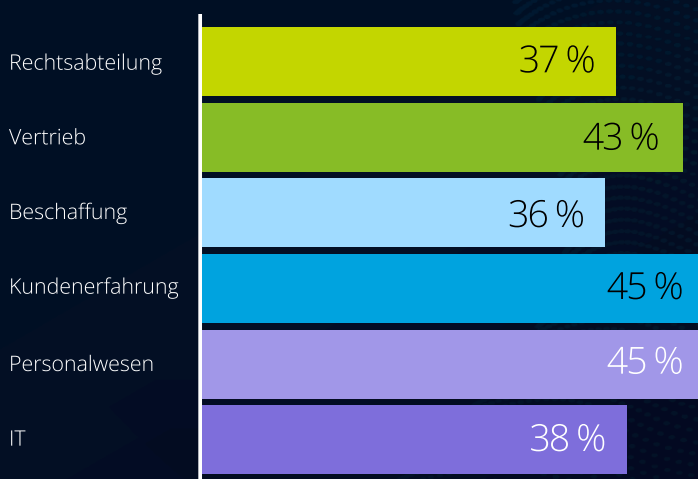
Unsere Studie von 2026 belegt signifikante Zeiteinsparungen und optimierte Kennzahlen in allen Unternehmensbereichen nach der Implementierung von automatisierter Workflow- und KI-Technologie. Entscheidend ist dabei die Erkenntnis der Führungsebene, dass diese Effizienzgewinne nicht zwangsläufig zum Stellenabbau führen, sondern wertvolle Kapazitäten für strategische Aufgaben freisetzen.

Ein ehemaliger Head of Procurement Operations im Finanzdienstleistungssektor beschreibt die spürbaren Auswirkungen wie folgt:

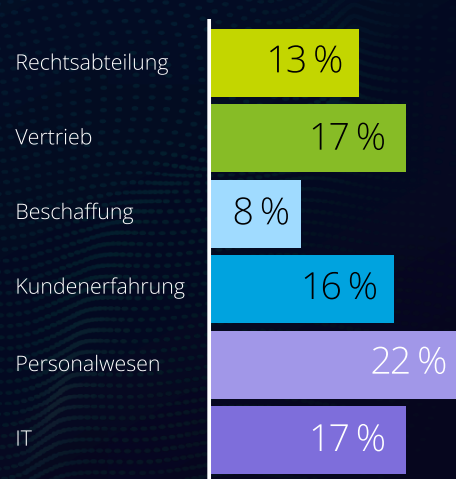
**„Die Automatisierung hat unser Team vom rein taktischen Redlining befreit. Dadurch konnten wir uns stärker auf strategische Beziehungen konzentrieren und gleichzeitig besser erkennen, was bislang übersehen wurde, etwa Service-Level-Vereinbarungen von Anbietern. Allein dadurch konnten wir über 427.000 €<sup>14</sup> an Gutschriften zurückfordern, für deren Bearbeitung die Teams zuvor schlicht keine Zeit hatten.“**

**Während das gesamte Unternehmen profitiert, verzeichneten die Bereiche Vertrieb, Kundenerfahrung und Personalwesen (HR) überdurchschnittliche Vorteile.** Auffällig ist, dass genau diese Fachbereiche auch den höchsten Reifegrad beim Einsatz agentischer KI im Vertragsmanagement aufweisen. Diese Teams stehen in entscheidenden Momenten im direkten Austausch mit externen Stakeholdern – etwa Interessenten und Kandidaten. Gerade hier können Unstimmigkeiten schnell teuer werden, weshalb eine weitergehende Automatisierung besonders großen Mehrwert schafft. Interessanterweise stellt dies eine Veränderung gegenüber dem Bericht des letzten Jahres dar. Skalierung bringt bei agentischer KI zusätzliche Vorteile, daher ist zu erwarten, dass größere Funktionsbereiche schneller davon profitieren.

Anlage 6.1  
Durchschnittliche Zeitersparnisse durch Vertragsmanagement-Eigenschaften seit der Implementierung von automatisierten Workflows und KI



Anlage 6.2  
Anteil der Befragten, die die Nutzung von agentischer KI (für mindestens eine Eigenschaft) angaben



Neben dem Vertragsmanagement, das als einer der Bereiche mit dem höchsten ROI genannt wurde, berichteten Befragte funktionsübergreifend von den größten Zeiteinsparungen bei Überprüfungen und Risikobewertungen. Obwohl die relativen Zuwächse in anderen Bereichen teilweise größer ausfielen, beanspruchen Überprüfungen und Risikobewertungen den größten Zeitanteil und bieten damit insgesamt das größte Potenzial für Wertschöpfung.

## Rechtsabteilung

Rechtsteams fungieren häufig als finale Instanz für Genehmigungen und die Risikobewertung, weshalb ihre Workflows für das gesamte Unternehmen von entscheidender Bedeutung sind. Automatisierte Workflows und KI-Tools unterstützen Rechtsabteilungen dabei, Risiken gezielter zu bewerten und die Zeit ihrer Mitarbeitenden effektiver einzusetzen. Sie schlagen passende alternative Formulierungen vor, reduzieren den Abstimmungsaufwand mit Geschäftspartnern und verbessern zugleich die Suche und Verwaltung von Verträgen nach der Signatur.

Über reine Effizienzgewinne hinaus ermöglichen automatisierte Workflows und KI-Tools ein neues Betriebsmodell für die Rechtsabteilung. Dies basiert auf strukturierter Erfassung, intelligenter Triage, ausnahmebasierter Überprüfung, geregelten Playbooks und der Überwachung der Verpflichtungen nach der Signatur.

Mark Ross, Principal, Legal Business Services & Docusign CLM-Praxis bei Deloitte, erklärt:

**„Die Transformation des Vertragsmanagements ist gleichzeitig eine Transformation der Rechtsabteilung: Es nimmt der Rechtsabteilung die Engpassrolle bei abschließenden Überprüfungen und macht sie zum Verwalter von Vertragsrisiken, Governance und Verpflichtungen im gesamten Unternehmen.“**

Mithilfe automatisierter Workflows und künstlicher Intelligenz werden Routinearbeiten standardisiert und die Führungsebene erhält die nötige Transparenz, um Vertragsrisiken im gesamten Unternehmen im Blick behalten und verwalten zu können.

**Durch die Entlastung von repetitiven Aufgaben können Juristen ihre Zeit komplexen Verhandlungen, Sonderfällen und Szenarien latenter Risiken widmen.**

Der Chief Legal Officer eines Technologieunternehmens beschreibt die Auswirkungen so:

**„Dank der Einsparungen haben wir mehr Zeit, uns auf strategisch wichtigere Aufgaben zu konzentrieren, anstatt mit Dokumenten herumzujonglieren: Anwälte können sich nun auf Ausnahmefälle konzentrieren, die kritisches Denken erfordern und ihre Kapazität von 100–200 Verträgen pro Jahr auf 1.000 steigern.“**

Außerdem ist jede gewonnene Stunde Zeit, die erfahrene Rechtsteams in die Risikominderung und die strategische Beratung investieren können.

Die Umfragedaten belegen für die Rechtsabteilung eine durchschnittliche Zeitersparnis von 37 % im Vertragsmanagement. Der größte Hebel liegt dabei in der „Überprüfung und Risikobewertung“.

Der ROI geht jedoch weit über die Produktivität hinaus: Durch die Optimierung der Ausgaben für externe Beratungsleistungen können Unternehmen Kosten vermeiden, indem sie Verpflichtungen präziser nachverfolgen und nicht-standardisierte und damit potenziell riskante Bedingungen früher erkennen.

Anlage 6.3.  
**Rechtsabteilung – Durchschnittlicher Prozentsatz der Zeitersparnis bei Eigenschaften seit der Implementierung von automatisierten Workflows und KI**



37 %

**Zeitersparnis bei allen Vertragsverwaltungseigenschaften nach der Implementierung von Automatisierungs- und KI-Tools**

# Vertrieb

Verträge sind das Herzstück jedes Geschäftsabschlusses. Verzögerungen bei der Ausarbeitung, Überprüfung oder Freigabe können den Abschlussprozess deutlich verlangsamen. **Moderne Vertriebsteams nutzen daher zunehmend Automatisierung und KI, um Reibungsverluste zu minimieren.**

In unserem Bericht für 2025 heißt es:

**„Vertriebsleiter mit ausgereiften digitalen Prozessen gaben im Durchschnitt 29 % weniger vertragsbedingte Verzögerungen an“<sup>15</sup>**

Automatisierte Workflows helfen Vertriebsteams dabei, Verträge schneller zu erstellen, Freigaben effizienter weiterzuleiten und eine höhere Transparenz hinsichtlich des Vertragsstatus zu erhalten

Ein Vertriebsleiter in der Automobilindustrie beschreibt, wie der Einsatz automatisierter Workflows und KI:

**„umsetzbare Einblicke aus vergangenen Interaktionen generiert, optimale Engagement-Strategien vorschlägt und Cross-Selling- oder Upsell-Möglichkeiten hervorhebt“.**

Die Umfragedaten zeigen, dass Befragte aus dem Vertrieb nach der Implementierung von Automatisierung und KI-Tools eine Zeitersparnis von durchschnittlich 43 % im Vertragsmanagement angaben. Die größten Vorteile zeigen sich bei der Vertragserstellung: Vorausgefüllte, standardisierte Vorlagen und dynamisch generierte Vereinbarungen reduzieren den Abstimmungsaufwand zwischen den Teams deutlich. Gleichzeitig erleichtert Automatisierung die Verwaltung von Verlängerungen. Befragte aus dem Vertrieb gaben an, dass seit der Einführung dieser Tools die Anzahl der Verträge, die innerhalb des Zielzeitraums verlängert werden, von 36 % auf 38 % gestiegen ist. Die Umfrageteilnehmer betreuen im Durchschnitt 300 jährliche Verlängerungen mit einem Geschäftsvolumen von 572.00 €, was einem jährlichen Umsatzplus von 4,1 Mio. € bzw. 1–2 % entspricht.<sup>16,17</sup>

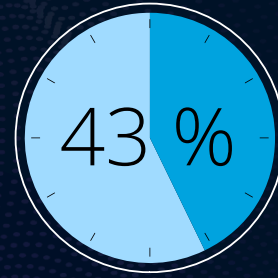
Um diese Vorteile voll auszuschöpfen, müssen sich Tools nahtlos in den bestehenden Tech-Stack des Vertriebs integrieren lassen.

Eine Führungskraft für Rechtsstrategie in einem Technologieunternehmen erklärt:

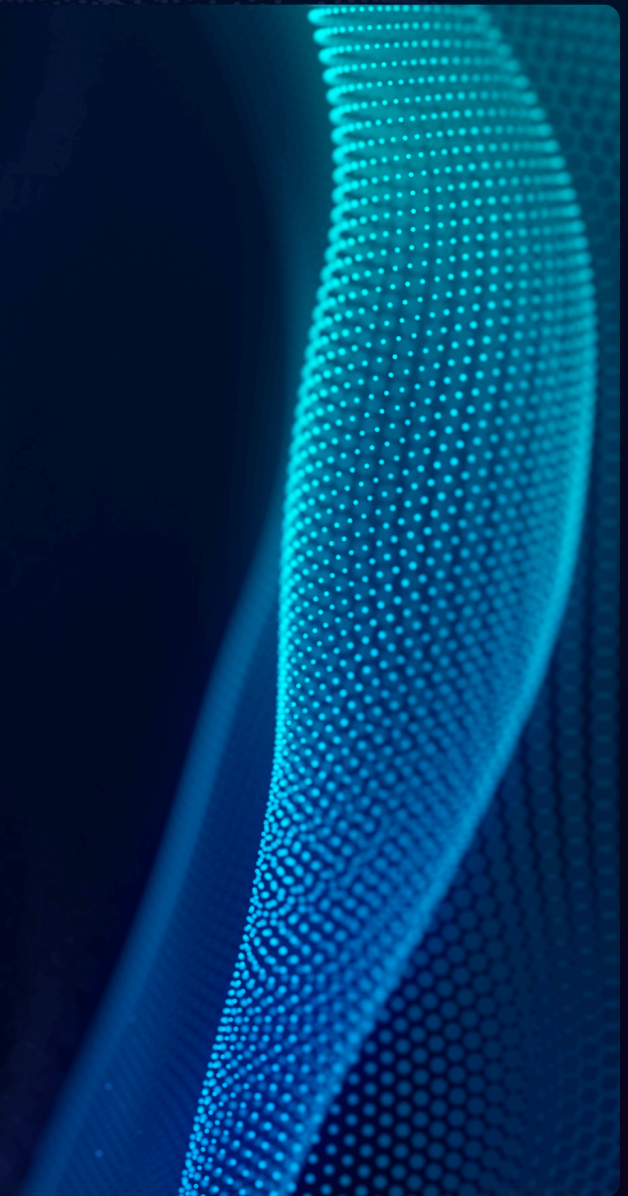
**„Wir versuchen, so viele Self-Service-Möglichkeiten wie möglich für den Geschäftsbetrieb zu schaffen. Deshalb versuchen wir alle neuen Anschaffungen in die Tools zu integrieren, mit denen unsere Nutzer bereits vertraut sind.“**

Anlage 6.4

**HR – Durchschnittlicher Prozentsatz der Zeitersparnis bei Eigenschaften seit der Implementierung von automatisierten Workflows und KI**



**Zeitersparnis bei allen Eigenschaften des Vertragsmanagements nach der Implementierung von Automatisierungs- und KI-Tools**



## Beschaffung

Automatisierte Workflows und KI optimieren die Beschaffungsprozesse, indem sie eingehende Anfragen und Verlängerungen über den gesamten Beschaffungs- und Verhandlungszyklus hinweg beschleunigen. Ein zentraler Hebel ist der KI-gestützte Klauselvergleich: Durch den automatischen Abgleich von Lieferantentwürfen mit internen Playbooks werden **nicht-standardmäßige oder riskante Abweichungen sofort identifiziert**. Dies sichert eine einheitliche Risikopositionierung gegenüber allen Partnern und verkürzt die Verhandlungsdauer massiv.

Die Befragten aus dem Beschaffungsbereich berichteten von einer durchschnittlichen Zeitersparnis von 36 % nach der Einführung automatisierter Workflows und/oder KI-Tools, wobei die größten Einsparungen bei der Überprüfung und Risikobewertung zu verzeichnen waren. Sie meldeten außerdem erhebliche finanzielle Vorteile: Die Ausgaben für Lieferanten sanken um durchschnittlich 34 %, da die verbesserte Transparenz über die Ausgaben und die Vertragsbedingungen intensivere Lieferantenverhandlungen und strategische Beschaffungsentscheidungen ermöglichte.

Anlage 6.5  
Beschaffung – durchschnittlicher Rückgang der Lieferantenausgaben seit der Einführung von automatisierten Workflows und KI



33 %

geringere Lieferantenausgaben

Wie ein Beschaffungsleiter einer gemeinnützigen Organisation zusammenfasst:

*„Die Workflow-Automatisierung ermöglicht es uns, Ausgabenmuster zu analysieren, bessere Konditionen auszuhandeln und die Leistungsnachverfolgung von Lieferanten zu verbessern, um stärkere, langfristige Partnerschaften zu schaffen.“*

## Kundenerfahrung

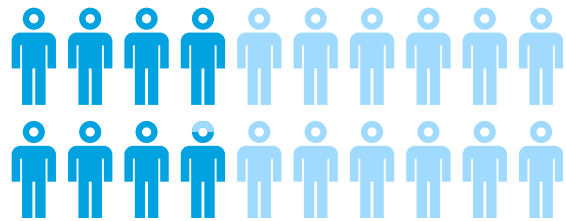
Automatisierte Workflows und KI verbessern die Kundenerfahrung, indem sie Transparenz schaffen, Hürden in den Abläufen beseitigen und kundenseitige Vertragsvorgänge optimieren. Durch die Implementierung bedingter Workflows, den Einsatz von KI zur Vorabausfüllung von Bedingungen auf Basis von Kundenprofilen und die Verkürzung der Kommunikationswege zwischen beteiligten Parteien, können Unternehmen **eine reibungslose und benutzerfreundliche digitale Erfahrung bieten**.

Befragte aus dem Bereich Kundenerfahrung berichteten von einer durchschnittlichen Zeitersparnis von 45 % nach Einführung automatisierter Workflows und/oder KI-Tools, wobei die größten Einsparungen bei der Überprüfung und Risikobewertung zu verzeichnen waren. Darüber hinaus geben Unternehmen messbare Verbesserungen bei den Nutzerergebnissen an: Der Anteil der abgebrochenen Prozesse sank von 35 % auf 32 %, während Teams mit automatisierten Workflows und/oder KI-Tools 39 % mehr Kunden durch den Vertragsprozess führten.

Eine Führungskraft im Bereich Kundenerfahrung in einem Technologie- und Softwareunternehmen beschreibt das zukünftige Potenzial wie folgt:

*„Automatisierte Workflows und KI können riskante Klauseln sofort erkennen, Fristen nachverfolgen, Verträge an die zuständigen Ansprechpartner weiterleiten und den E-Mail-Verkehr reduzieren, wodurch der gesamte Prozess schneller und reibungsloser abläuft. Dies verbessert nicht nur die interne Effizienz, sondern schafft auch ein besseres digitales Erlebnis für Kunden und Partner, indem es Transparenz, Geschwindigkeit und Konsistenz gewährleistet.“*

Anlage 6.6  
Kundenerfahrung – Durchschnittlicher Anstieg der Kundenzahlen durch den Vertragsmanagementprozess seit der Implementierung von automatisierten Workflows und KI



39 %

mehr Kunden durch den Vertragsmanagementprozess

## Personalwesen

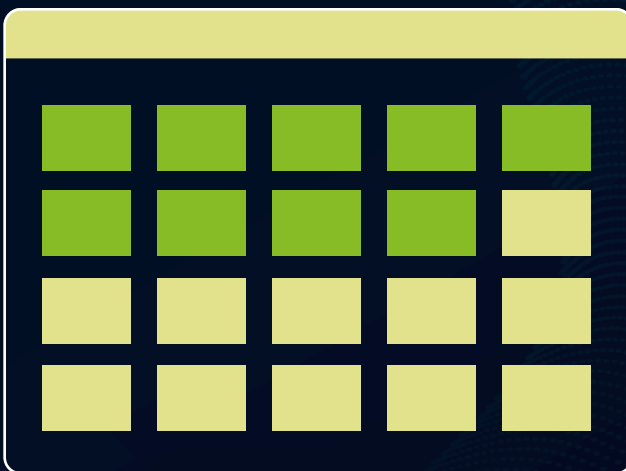
HR-Teams profitieren in erster Linie von der Automatisierung hoher Volumina standardisierter Verträge, wie z. B. Arbeitsverträge oder Vertraulichkeitsvereinbarungen. Da diese Prozesse hochgradig repetitiv und extrem zeitkritisch sind, bieten sie das ideale Einsatzfeld für automatisierte Workflows und KI-gestützte Entwürfe.

In der diesjährigen Umfrage berichteten die Befragten von einer beeindruckenden durchschnittlichen Zeitersparnis von 45 % bei ihren Vertragsprozessen nach erfolgter Implementierung von Automatisierung und KI. Die größten Vorteile ließen sich bei der Vertragserstellung beobachten. **Die Automatisierung verbessert auch den Einstellungsprozess**, indem sie eine schnellere Bearbeitung von Verträgen und eine konsistente Dokumentation ermöglicht.

Wie ein Personalchef im Bereich professioneller Dienstleistungen feststellt:

**„In meiner Funktion tragen schnellere Weiterleitungs- und Genehmigungsprozesse dank automatisierter Arbeitsabläufe dazu bei, die Bearbeitungszeit von Angeboten zu verkürzen und die Kandidatenerfahrung zu verbessern.“**

Anlage 6.7  
Vertrieb – Durchschnittlicher Prozentsatz der Zeitersparnis bei Eigenschaften seit der Implementierung von automatisierten Workflows und KI



45 %

**Zeitersparnis bei allen Vertragsverwaltungseigenschaften nach der Implementierung von Automatisierungs- und KI-Tools**

## IT

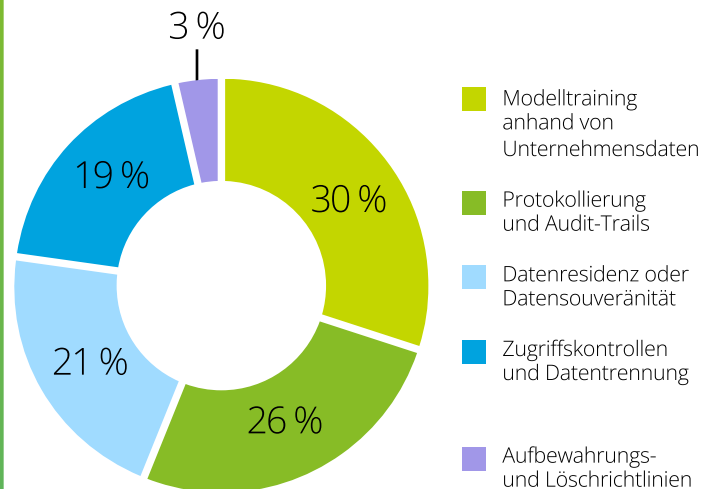
IT-Teams nehmen eine Doppelrolle ein: Sie sind sowohl Anwender als auch Administratoren von Vertragsmanagement-Tools und spielen daher eine besondere Rolle bei der Einführung von automatisierten Workflows und KI. Unsere Untersuchungen zeigen, dass vor allem folgende Faktoren die Haltung der IT-Teams gegenüber Automatisierung und KI beeinflussen: Datenschutzbedenken bei Modellen, die mit Unternehmensdaten trainiert werden, die Protokollierung und Audit-Trails sowie Datensitz und Datensouveränität.

Darüber hinaus berichteten IT-Führungskräfte von einem **verbesserten Management der Anbieterkosten und einer präziseren strategischen Planung durch Einblicke aus Verträgen**. Intern bedeutet dies, dass IT-Führungskräfte genauere Budgets auf Basis realer Vertragskonditionen ausarbeiten können, während sie extern effektivere Verhandlungen mit Anbietern führen können. Die Befragten berichteten zudem von durchschnittlich 38 % Zeitersparnis über den gesamten Lebenszyklus nach der Implementierung automatisierter Workflows und KI-Tools, wobei der größte Vorteil in der Überprüfung und Risikobewertung liegt.

Ein Vizepräsident eines Immobilien- und Bauunternehmens beschreibt die zukünftigen Möglichkeiten von KI im Bereich der Überprüfung und Risikobewertung so:

**„KI-gestütztes Scannen nach Vertragsrisiken könnte potenzielle Cybersecurity- und Datenschutzrisiken automatisch identifizieren, bevor die Verträge Führungskräften zur Freigabe vorgelegt werden.“**

Anlage 6.8  
IT – Wichtigste Überlegungen zur Unterstützung von automatisierten Workflows und KI-Tools



# 7 | Best Practices für automatisierte Workflows und KI im Vertragsmanagement

Angesichts der rasanten technologischen Entwicklung steht fest: **Agentische KI** wird in Kürze zum Standard in modernen Unternehmen werden. Der „State of AI“-Bericht (2025) von Deloitte zeigte auf, dass fast 3 von 4 Unternehmen planen, agentische KI innerhalb von zwei Jahren einzusetzen<sup>18</sup>, aber nur ein Bruchteil davon vollständig in der Lage ist, auch echten geschäftlichen Mehrwert daraus zu generieren.

Wir befinden uns an einem entscheidenden Wendepunkt. Unternehmen, die automatisierte Workflows und KI in ihre Vertragsprozesse integrieren, können ihre Effizienz um 36 % steigern, aufgrund des um 36 % reduzierten Risikos Kosten vermeiden und den Umsatz durch Verlängerungen um 1–2 % erhöhen. **Führungskräfte sollten sich daher auf vier kritische Kernbereiche konzentrieren, um eine erfolgreiche Umsetzung und nachhaltige Wertschöpfung zu gewährleisten.**

## Funktionsübergreifende Konnektivität schaffen

Diese Studie bestätigt: Ein signifikanter Mehrwert entsteht nicht durch Technologie allein, sondern erst durch die nahtlose Koordination von Prozessen, Teams und Systemen. **Verträge sind Bindeglieder, die fast alle Unternehmensbereiche betreffen.** Bei der Auswahl von Tools müssen Führungskräfte daher sicherstellen, (1) dass das Betriebsmodell die Vernetzung über alle Funktionsbereiche hinweg stärkt und (2) dass die Tools von verschiedenen Teams genutzt werden können. Den größten Wettbewerbsvorteil erzielen Unternehmen, die KI-gestützte Workflows optimieren, den menschlichen Fokus auf den Aufbau ergänzender Beziehungen richten und die strategische Überwachung aller Teams gewährleisten.

Ein Chief Procurement Officer in einem Technologieunternehmen bringt es auf den Punkt:

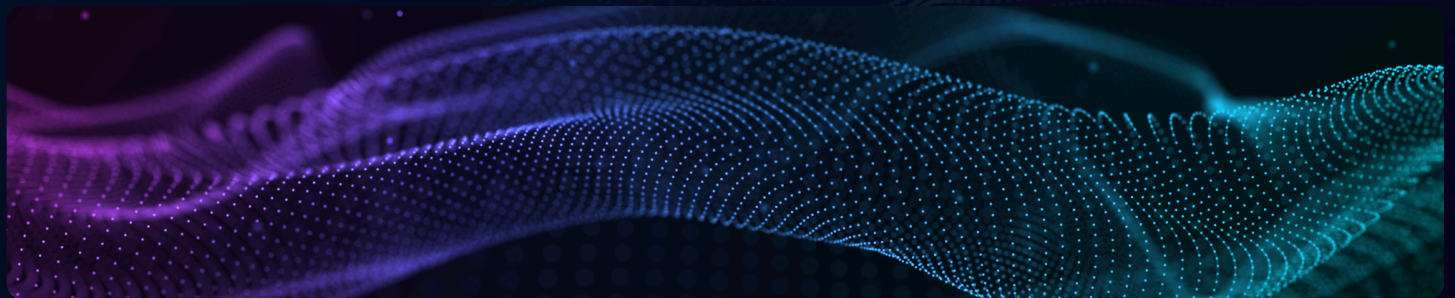
**„KI wird Geschäftsbereiche nicht miteinander verbinden. Mit dem richtigen Betriebsmodell sind die Möglichkeiten jedoch grenzenlos. Ich habe mich immer schon dafür ausgesprochen, dass alle Fachbereiche in Vertragsabläufe einbezogen werden.“**

## Tooling integrieren

Während die Wahl zwischen Komplett- und Einzellösungen von der Branche, der Größe und den Geschäftsanforderungen eines Unternehmens abhängt, unterstreicht die diesjährige Studie: Integration ist der entscheidende Erfolgsfaktor. Die höchsten Renditen erzielen Unternehmen, die auf integrierte Lösungen setzen – etwa auf eine Plattform als Rückgrat des Vertragsökosystems, auf die Integration einzelner Tools oder auf Prozesse, die die Zusammenarbeit zwischen Teams und Systemen gezielt stärken.

Ein IT-Leiter eines globalen Fertigungsunternehmens beschreibt, dass in verschiedenen Geschäftsbereichen zwar separate Tools verwaltet werden mussten, das Unternehmen jedoch

**„einen Wandel hin zu Kompetenz- und Exzellenzzentren durchlaufen hat“, was ein weitaus größeres Standardisierungspotenzial bietet. „Teams können zwar über separate Tools verfügen, aber diese müssen zu unserem Vertrags-Workflow passen.“**



## KI-Governance durchsetzen

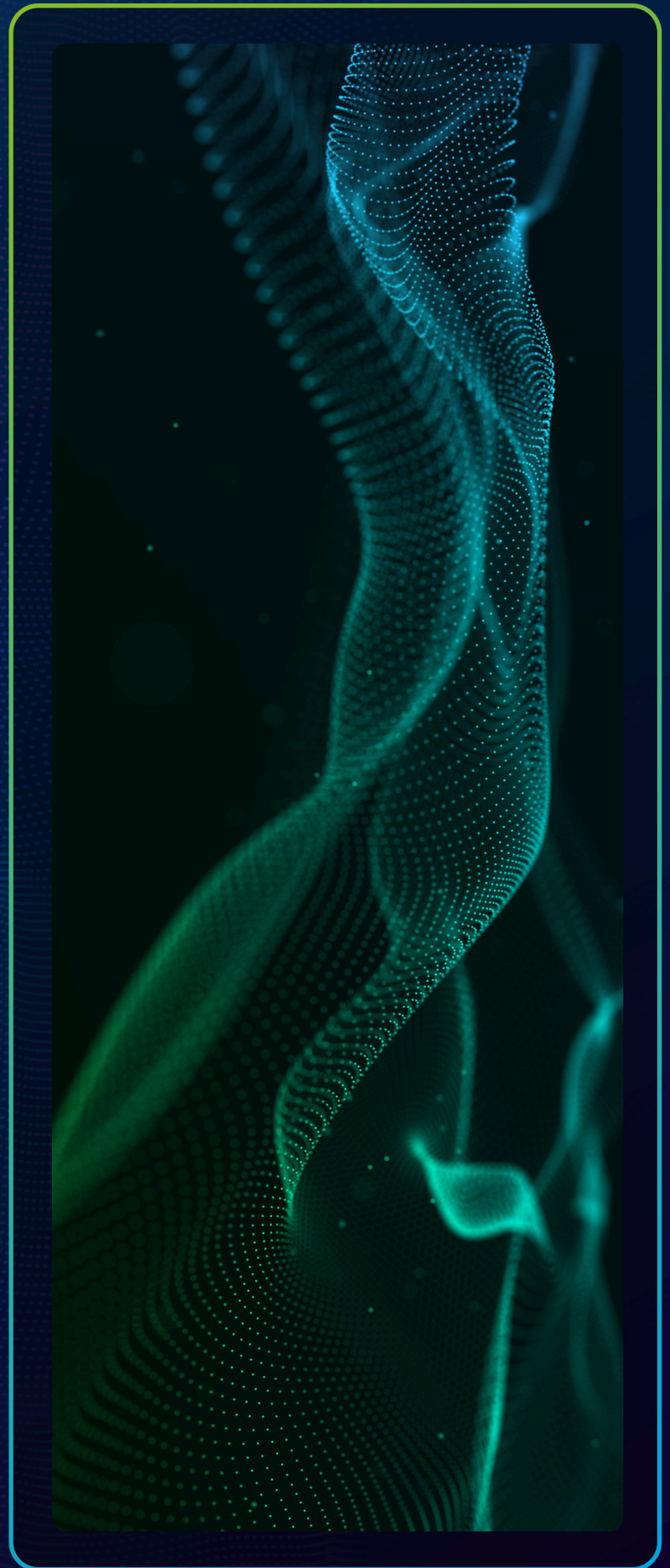
Die Ergebnisse der diesjährigen Studie unterstreichen: Eine fundierte Aufsicht und Steuerung (Governance) ist einer der kritischsten Faktoren für eine nachhaltige Wertschöpfung. Um Vertrauen und Akzeptanz innerhalb der Organisation zu schaffen, müssen Unternehmen bereits vor der Implementierung robuste Strukturen etablieren – dazu gehören klare Überwachungsprozesse, eine zentrale Bestandsverwaltung für Tools sowie präzise definierte Anwendungsfälle und Leitplanken.

Laut dem „State of AI“-Bericht (2025) von Deloitte planen zwar 74 % der Unternehmen den Einsatz von agentenbasierter KI innerhalb der nächsten zwei Jahre, aber nur 21 % verfügen bereits über ein ausgereiftes Governance-Modell für autonome Agenten<sup>19</sup>. **Während Unternehmen die Skalierung von KI-Funktionen mit Hochdruck vorantreiben, hinken die notwendigen Rahmenwerke oft hinterher.** Ähnlich wie vor einem Jahrzehnt die Rolle des Chief Data Officers (CDO) an Bedeutung gewann, zeichnet sich heute ein Trend zum Chief AI Officer (CAIO) ab, um diese formalisierten Strukturen zu leiten. Letztlich sind strategische Governance und geeignete Schutzvorrichtungen die Grundvoraussetzung für eine sichere und skalierbare KI-Nutzung.

## Priorisierung des Vertragsmanagements in unternehmensweiten KI-Strategien

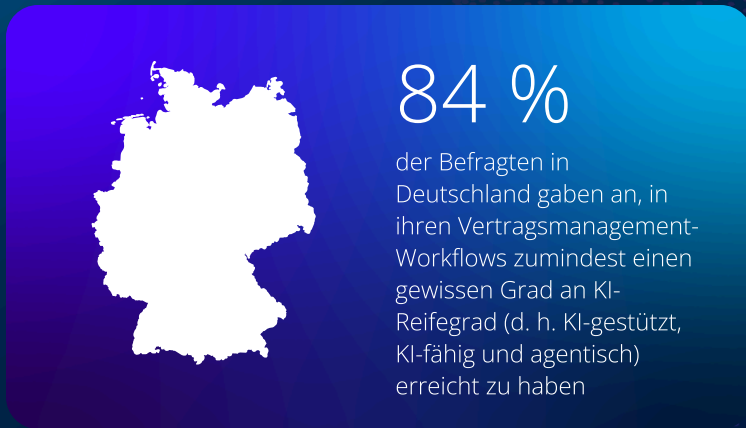
Der Nutzen automatisierter Vertrags-Workflows ist längst keine Theorie mehr; er ist messbar, materiell und zunehmend wettbewerbsentscheidend. Unternehmen, die dem Vertragsmanagement innerhalb ihrer übergeordneten KI-Strategie keine Priorität einräumen, riskieren, auf erheblichen ROI zu verzichten und damit Wertpotenzial ungenutzt zu lassen.

**Wenn KI im Vertragsmanagement nicht nur als Instrument zur Kosteneinsparung, sondern als Kern der Strategie betrachtet wird, ebnet dies den Weg für einen transformativen Mehrwert, der über interne Effizienzgewinne hinausgeht.** Es geht dabei nicht nur um die Digitalisierung bestehender Prozesse, sondern auch um eine proaktive Risikominderung, die Generierung von Mehrwert aus zukünftigen Verträgen und die Schaffung eines echten Wettbewerbsvorteils.



# Deutschland

## KI-Reife



## Wertschöpfung



## Benefits Realized



## Erreichte Vorteile

For those that measure dispute frequency & compliance for automated agreement workflows and/or AI tools



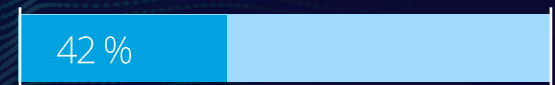
**Fast 7 von 10**  
 Befragten gaben an, dass die Häufigkeit von Streitfällen abgenommen hat



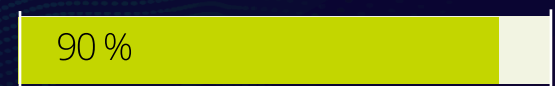
**Fast 7 von 10**  
 Befragten gaben an, dass sich die Compliance-Rate verbessert hat

## Wertschöpfungshorizont

Anteil der Befragten in Deutschland, die erwarten, den vollen ROI ihrer Investitionen in automatisierte Workflows und/oder KI-Tools zu erzielen



**in den nächsten 2 Jahren**



**in den nächsten 4 Jahren**

1. „Umfrage von Deloitte und Docusign 2026: weltweit über 1.100 Teilnehmer, davon über 100 aus Deutschland“

# Hinweise

1. Der B2B-Bereich umfasst Anbieter geschäftlicher und professioneller Dienstleistungen, Versorgungsunternehmen sowie Technologie- und Software-Unternehmen. Der B2C-Bereich umfasst Fertigung und Einzelhandel, Gesundheitswesen und Biowissenschaften, Telekommunikation und Medien, Immobilien und Bauwesen, Bildung und gemeinnützige Organisationen, Finanzdienstleistungen und Versicherungen sowie Behörden.
2. Alle in diesem Bericht enthaltenen Statistiken basieren auf Stichprobengrößen von mehr als 30.
3. Die Umsatzzahlen wurden von Umfrageteilnehmern in der jeweils lokalen Währung erfasst. Aufgrund von Währungsschwankungen sollten die jährlichen Umsatzzahlen innerhalb einer Spanne von plus/minus 10 % liegen.
4. Die Berechnungen wurden in USD durchgeführt und am 24.04.26 zu einem Wechselkurs von 1 USD = 0,85 EUR umgerechnet.
5. [Deloitte-Bericht „State of AI in the Enterprise“](#)
6. Definitionen für verschiedene Phasen der KI-Reife siehe Abschnitt Studienumfang
7. Die Umfrageteilnehmer wurden gebeten, die drei wichtigsten Eigenschaften für ihren Funktionsbereich auszuwählen, „bei denen automatisierte Workflows und/oder KI-Tools den größten Mehrwert geschaffen haben“.
8. [Marktstudie für 2025 von Deloitte und DocuSign](#)
9. Die Umfrageteilnehmer wurden gebeten, die drei wichtigsten Eigenschaften für ihren Funktionsbereich auszuwählen, „bei denen automatisierte Workflows und/oder KI-Tools den größten Mehrwert geschaffen haben“.
10. Die Umfrageteilnehmer wurden gebeten, die drei wichtigsten Eigenschaften für ihren Funktionsbereich auszuwählen, „bei denen automatisierte Workflows und/oder KI-Tools den größten Mehrwert geschaffen haben“.
11. [Marktstudie für 2025 von Deloitte und DocuSign](#)
12. Die Definition einer „erweiterten“ Eigenschaft im Bereich Einblicke und Intelligenz hat sich zwischen 2025 und 2026 leicht verändert, da die Definition für 2026 den expliziten Einsatz von KI einschließt; diese Statistik ist jedoch weiterhin hilfreich, um die Ergebnisse von 2025 auf der Grundlage der Reifegraddefinitionen von 2025 zu verstehen.
13. Während der Bericht von 2025 ergab, dass 41 % der Befragten den Einsatz von „fortgeschrittenen Analysen“ im Bereich Intelligenz und Einblicke angaben, interessierte in der diesjährigen Umfrage speziell der Einsatz von KI zur Gewinnung von Intelligenz und Einblicken. Daher wurde die Frage zum Reifegrad angepasst und kann nicht mehr mit den Vorjahren verglichen werden.
14. Die Berechnungen wurden in USD durchgeführt und am 24.04.26 zu einem Wechselkurs von 1 USD = 0,85 EUR umgerechnet.
15. [Marktstudie für 2025 von Deloitte und DocuSign](#)
16. Basierend auf unserer Umfrage für 2026 verarbeitet eine typische Vertriebsorganisation im Durchschnitt jährlich etwa 300 Verlängerungen mit einem durchschnittlichen Geschäftswert von rund 670.000. Der ungerundete Anstieg lag den Angaben zufolge bei 2,4 %, was 4,1 Mio. € entspricht.
17. Die Berechnungen wurden in USD durchgeführt und am 24.04.26 zu einem Wechselkurs von 1 USD = 0,85 EUR umgerechnet.
18. [Deloitte-Bericht „State of AI in the Enterprise“](#)
19. [Deloitte-Bericht „State of AI in the Enterprise“](#)

# Autoren und Danksagungen

Dieser Bericht gibt einen Teil der im Rahmen unserer Studie erfassten Antworten wieder. Wenn Sie an einer genaueren Betrachtung interessiert sind, kontaktieren Sie bitte die Autoren und Mitwirkenden.



Rohan Gupta

Principal  
Strategy  
+1 646 455 9632  
[rohagupta@deloitte.com](mailto:rohagupta@deloitte.com)



Jenny Spiel

Senior Manager  
Strategy  
+1 312 219 1241  
[jespiel@deloitte.com](mailto:jespiel@deloitte.com)



Jonathan Jones

Managing Director  
Legal Business Services & CLM  
+1 973 602 6787  
[jonathjones@deloitte.com](mailto:jonathjones@deloitte.com)

## Forschung, Analyse und Einblicke

Die Autoren möchten Mark Ross, Ian Romano, Kelli Brookshire Delaune, Emily Malech, Prathyusha Ponnam, Udit Srivastava von Deloitte Consulting LLP für Forschung und Analyse sowie Allan Thygesen, Robert Chatwani und Paula Hansen von Docusign für ihre Beiträge zu diesem Artikel danken.

## Kreativ

Die Autoren möchten Will Rochfort und Jonathan Harrington von Deloitte Digital danken.

The Deloitte logo consists of the word "Deloitte" in a bold, white, sans-serif font, followed by a small white dot.The DocuSign logo features a white icon of a document with a checkmark, followed by the word "docuSign" in a white, lowercase, sans-serif font with a trademark symbol.

Diese Veröffentlichung enthält lediglich allgemeine Informationen, und Deloitte gibt durch diese Veröffentlichung keine Beratung oder Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaft, Finanzen, Investitionen, Recht, Steuern oder sonstige professionellen Dienstleistungen ab. Diese Veröffentlichung ist kein Ersatz für solche professionelle Beratung oder Dienstleistungen, und sie sollte auch nicht als Grundlage für Entscheidungen oder Maßnahmen verwendet werden, die Ihr Unternehmen betreffen könnten. Bevor Sie eine Entscheidung treffen oder Maßnahmen ergreifen, die sich auf Ihr Geschäft auswirken könnten, sollten Sie einen qualifizierten Fachberater konsultieren.

Deloitte haftet für keinerlei Verluste, die Personen infolge der Lektüre dieser Veröffentlichung entstehen könnten.

### **Über Deloitte**

„Deloitte“ kann sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), eine britische Gesellschaft mit beschränkter Haftung, ihr Netzwerk von Mitgliedsfirmen und deren verbundene Unternehmen beziehen. DTTL und jede ihrer Mitgliedsfirmen sind rechtlich getrennte und voneinander unabhängige Unternehmen. DTTL (auch als „Deloitte Global“ bezeichnet) erbringt keine Dienstleistungen für Kunden. In den Vereinigten Staaten bezieht sich Deloitte auf eine oder mehrere der US-amerikanischen Mitgliedsfirmen von DTTL, auf die mit ihnen verbundenen Unternehmen, die in den Vereinigten Staaten unter dem Namen „Deloitte“ firmieren, sowie auf ihre jeweiligen Tochtergesellschaften. Bestimmte Dienstleistungen sind nach den Regeln und Vorschriften des öffentlichen Rechnungswesens für Wirtschaftsprüfungskunden möglicherweise nicht verfügbar. Unter [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about) finden Sie weitere Informationen über unser globales Netzwerk von Mitgliedsfirmen.

**Copyright © 2026 Deloitte Development LLC. Alle Rechte vorbehalten**