



---

*10 Fragen an: Herrn A. Bergweiler, Geschäftsführer der FSB Spielerberatung*

---

**Was waren Ihre Beweggründe im Unternehmen für das Interesse an einem digitalen Vertragsmanagement und wo haben Sie nach einem passenden Anbieter gesucht?**



*„Wir kommen aus der Rechtsanwaltsbranche und haben uns zunächst nach einer Branchenlösung umgeschaut. Wir stießen dabei zuerst auf einen anderen Software-Anbieter.*

*Bei der genannten Lösung handelte es sich um ein Dokumentenmanagement-System aus deren Toolbox. Das System war sehr komplex und die Umsetzung innerhalb unseres Unternehmens stellte sich als kompliziert heraus. Aus diesem Grund kamen wir mit diesem Anbieter nie wirklich in die Umsetzungsphase und haben die anfängliche Zusammenarbeit schnell wieder auf Eis gelegt.*

*Danach war es uns wichtig, einen Anbieter für digitales Vertragsmanagement zu finden, der eine Lösung individuell auf unsere Bedürfnisse zuschneiden kann und dennoch verständlich für alle Beteiligten bleibt.*

*Über Herrn Funk hatte ich bereits gelesen im Zuge meiner Recherche und so landeten wir bei SMARTCONEX.“*

---

**Wie war Ihr erster Eindruck von SMARTCONEX? (WEB / persönlich/ Telefon)**



---

*„Herr Funk wollte sofort bei uns persönlich vorbeikommen. Das fand ich toll. Bei dem ersten Anbieter gab es das nicht. So konnten wir von Anfang an spezifisch zusammen mit SMARTCONEX unsere Bedürfnisse als Unternehmen erfassen. Der Preis war für eine individuelle Lösung im Gegensatz zu anderen Anbietern ebenfalls sehr überzeugend“.*

---

## Wie kamen Sie zur Entscheidung für SMARTCONEX?



---

*„Die Kombination aus einem zugeschnittenen Produkt in Verbindung mit persönlicher Betreuung und einem guten Preis/Leistungsverhältnis hat uns überzeugt.“*

---

## Welche Entlastung bringt das digitale Vertragsmanagement in Ihrem Unternehmensalltag?



---

„In der Fristenlösung hilft es uns natürlich weiter, an gewisse Dinge einfach erinnert zu werden. So kann man buchstäblich an Sachen ein Haken machen und ist beruhigter. Selbst Mitarbeiter, die unterwegs sind, haben jederzeit über die APP von SMARTCONEX Zugriff auf alle relevanten Daten.“

---

Wie finden Sie die SMARTCONEX APP und ist es hilfreich bei Bedarf auch mobil per APP auf Ihren Vertragsbestand zugreifen zu können?



---

„Sehr gut. Wir nutzen im Unternehmen hauptsächlich die App und greifen nur ab und zu über den PC zu. Die APP funktioniert sehr gut und ist dabei Bedienerfreundlich“.

---

Anbieter von reiner Software für digitales Vertragsmanagement gibt es zahlreiche. Warum haben Sie sich für SMARTCONEX als Dienstleister entschieden?



---

„Zum einen sind wir von der Lösung an sich überzeugt. Der Installationsaufwand im Büro war extrem gering. Es war nicht notwendig zusätzliche Software zu kaufen. Somit hatten wir keine versteckten Investitionskosten. Zum anderen war der Umsetzungsprozess innerhalb eines Monats erledigt und jeder Mitarbeiter kann von überall auf die Daten zugreifen“.

---

Wie zufrieden sind Sie mit der Dienstleistung von SMARTCONEX?



---

„Sehr zufrieden, aber wir sind ja noch in der Anfangsphase. Wir haben noch Daten einzuspielen“.

---

**Würden Sie SMARTCONEX und seine Dienstleitung weiterempfehlen?**



---

„Ja, das mache ich aktiv.“

---

Wie beurteilen Sie die Angemessenheit der (monatlichen) Kosten für diesen Service?



---

„Sehr gut. Tolles Preis/Leistungsverhältnis.“

---

Welche Funktionen / Services oder Reports würden Sie sich noch von SMARTCONEX wünschen?



---

„Wir sind mit dem Produkt aktuell sehr zufrieden, so wie es ist. Jedoch befinden wir uns noch in der Anfangsphase und können natürlich nicht ausschließen, dass wir in Zukunft noch Wünsche für neue Funktionen haben. In diesem Fall würden wir einfach auf SMARTCONEX zugehen.“

*Herzlichen Dank für Ihr Feedback!*

[SMARTCONEX](#) eine Marke der PERCONEX GmbH Interessiert? [Dann sprechen Sie uns einfach an](#)

---

**SMARTCONEX**   
Legal. Processes. Managed.