

oneflow⁺

Sopimusten Kompassi- raportti

Kvartaalittainen katsaus sopimukseen



Tiivistelmä

Sopimukset ovat liiketoiminnan ytimessä.

Ne ovat jokaisen organisaation elinehto. Yksikään yritys ei voisi olla olemassa ilman niitä. Silti, kun ajattelet yrityksiä, et useinkaan ajattele sopimuksia. Ne ovat kaikkialla läsnä, vaikka ne ovatkin paljaalle silmälle näkymättömiä.

Sopimuksia on kaikkialla

Ulkopuoliset eivät aina huomaa, että sopimukset ovat liima, joka pitää yrityksen koossa. Haluatko palkata työntekijän? Hänen tulee allekirjoittaa sopimus. Ostatko tai vuokraatko toimistotiloja? Taas tulee allekirjoittaa sopimus. Myytkö tuotetta tai palvelua? Jälleen asiakkaasi allekirjoitti sopimuksen kaupan solmimiseksi. Sopimukset koskevat lähes kaikkia yrityksen osa-alueita. Ne ovat yrityksen tärkeimpiä asiakirjoja. Sopimukset ovat kullan arvoisia.

Sopimukset ovat tärkeitä yrityksille kaikkialla maailmassa. Siksi Oneflow teki perusteellisen analyysin sopimusten nykytilasta ja siitä, mihin suuntaan sopimukset ovat kehittyvässä tulevaisuudessa.

Halusimme tietää, mitkä ovat kaikkein keskeisimpiä ongelmia, jotka hankaloittavat yritysten sopimusten hallintaprosessia.

Miltä sopimusten hallinnan tulevaisuus näyttää? Mitä uusia työkaluja ja teknologioita on näköpiirissä?

Tästä raportista opit:

- Sopimusautomaation merkityksen yrityksille
- Suurimman syyn sopimusten kariutumiselle
- Kuinka digitaalista sopimusten ja sähköisten allekirjoitusten tulevaisuus todella onkaan
- Digitaalisten sopimusten suuren vaikutuksen alhaisista kustannuksista riippumatta

Kompassiraportin avulla me pyrimme kartoittamaan sopimushallinnan nykytilaa. Käyttämällä konkreettista dataa ja näkemyksiä niiltä, joille sopimukset ovat keskeinen osa työtä, pyrimme ymmärtämään sopimushallinnan tulevaisuutta ja esittämään uudet havaintomme kvartaaleittain.

Mitä on sopimusten hallinta?

Sopimushallinta voidaan määritellä prosessiksi, jossa hallinnoidaan sopimuksia, joita teet joko yksin tai yrityksenä muiden osapuolten kanssa. Prosessi kattaa koko sopimusten elinkaaren ajasta ennen allekirjoittamista sen jälkeiseen aikaan, ja sisältää sopimusten uusimisen, uudelleenneuvottelemisen, toteuttamisen, noudattamisen, arkistoinnin ja säilyttämisen.

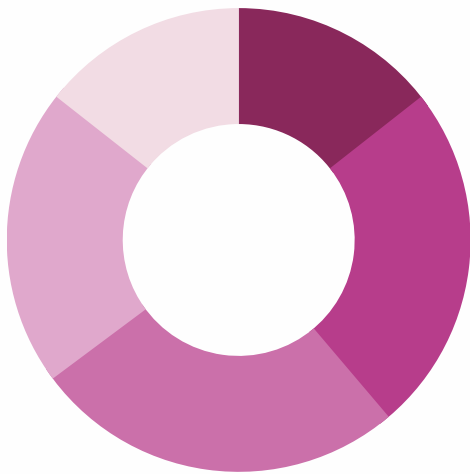


Metodologia

Halusimme saada selville, mikä on sopimushallinnan nykytila ja mihin suuntaan se on kehittymässä. Kysyimme tätä 250:ltä liike-elämän ammattilaiselta kahdelta mantereelta ja neljästä maasta, ja vastauksia saatiin Ruotsista, Alankomaista, UK:sta ja Yhdysvalloista.

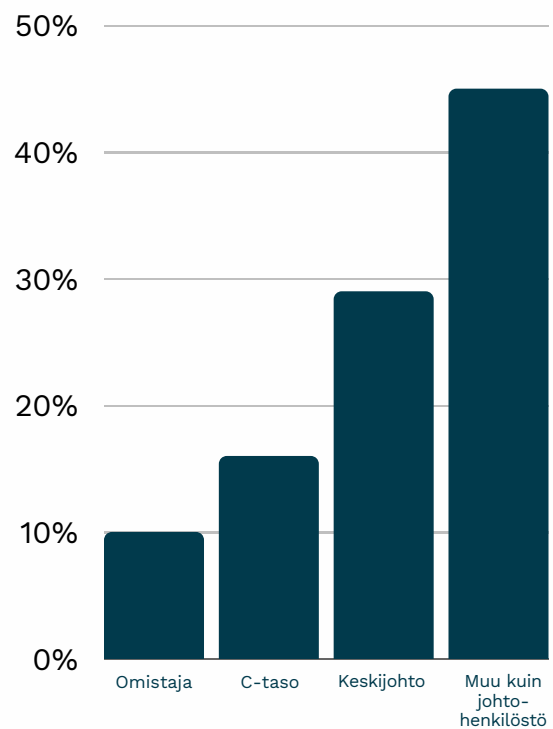
Taataksemme tarkat tiedot ja tulokset varmistimme, että jokainen vastaaja työskentelee sopimusten parissa osana työtään joko luomalla, muokkaamalla, lähettämällä tai allekirjoittamalla sopimuksia osana työtehtäviään.

Vastaajat ikäryhmittäin:



- 18 - 24 (14.4%)
- 25 - 34 (24.4%)
- 35 - 44 (26.0%)
- 45 - 54 (20.8%)
- > 54 (14.4%)

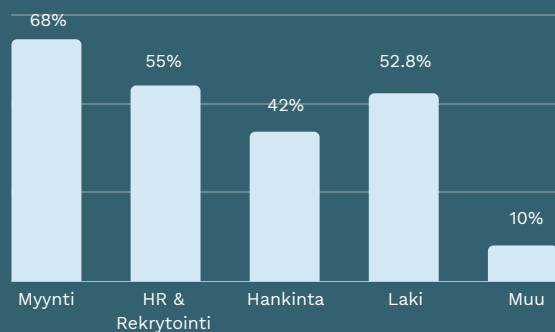
Vastaajat organisaation roolin mukaan:



Sopimukset ovat tärkeitä

Millä osastoilla yrityksesi käyttää sopimuksia?

68% vastaajista käyttää sopimuksia osana myyntiprosessiaan.



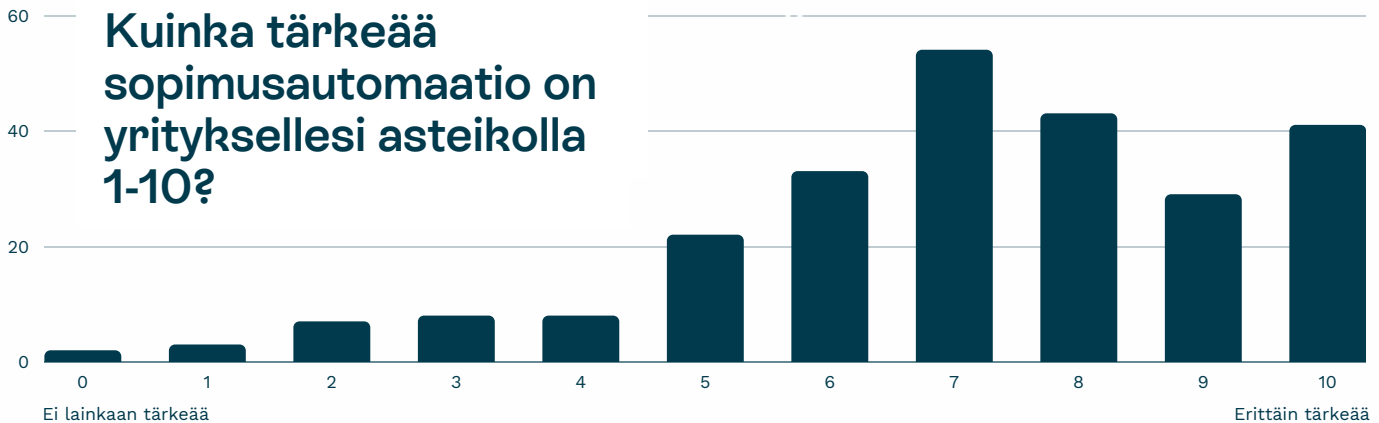
Minkä arvoisia sopimuksia yleensä allekirjoitat?

€1000+

Suurin osa vastaajista on tehnyt vähintään 1 000 euron arvoisen sopimuksen viimeisen vuoden aikana.



Kuinka tärkeää sopimusautomaatio on yrityksellesi asteikolla 1-10?



63%

 arvioi sopimusautomaation olevan tärkeää yritykselleen

Sopimuksia on monenlaisia ja niitä voidaan käyttää moniin eri tarkoituksiin. Myynti on johtava funktio, jossa yritykset käyttävät sopimuksia, mutta HR- ja lakiosasto eivät tule kaukana perässä. Vastaajat mainitsivat kaikki mahdolliset toimialat vastauksissaan tähän kysymykseen.

Tärkein johtopäätös on kuitenkin se, että sopimusten automatisointi ON tärkeä asia yrityksille. 63 prosenttia piti sopimusten automatisointia tärkeänä yritykselleen. Yritykset ovat hyvin tietoisia siitä, että automatisointi on mahdollista, ja että sillä on myönteinen vaikutus heidän työnkulkuihin ja prosesseihin. Tämän osa-alueen sivuuttaminen ei siis kannata, sillä tällä voi olla kohtalokkaita seurauksia.



Sopimusten selkeys on #1

Mikä syy estäisi sinua allekirjoittamasta sopimusta?

60%

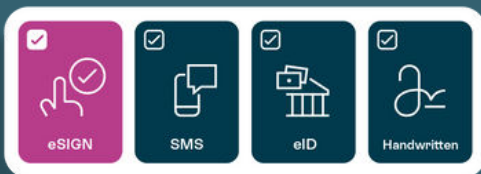
vastaajista sanoo, että **sopimuslausekkeiden ja -ehtojen epäselvyys** johtaisi siihen, että he eivät allekirjoittaisi sopimusta tai etenisi sen kanssa pidemmälle.

Kuinka monta kertaa avaat tai luet sopimuksen ennen allekirjoittamista?

vähintään
4x

40% vastaajista avaa sopimuksen vähintään neljä kertaa ennen allekirjoittamista!

Miten allekirjoitat sopimuksen?



80% vastaajista allekirjoittaa sopimukset sähköisiä allekirjoituksia käyttäen.

60% heistä käyttää sekä perinteisiä että sähköisiä allekirjoituksia.

Suurin este sopimuksen allekirjoittamiselle on se, jos ehdot tai lausekkeet eivät ole selkeitä. Tämä on mielenkiintoista, koska 40 prosenttia vastaajista avaa ja lukee sopimuksen vähintään neljä kertaa ennen allekirjoittamista! Jos vastapuolet avaavat sopimuksen näin monta kertaa, se jättää paljon tilaa muutoksille ja vuorovaikutukselle.

Kun olet solmimassa sopimusta, on luonnollista, että sille tehdään muokkauksia ennen allekirjoittamista. Joustamattomat työkalut ja vastaavasti joustamattomat sopimukset johtavat solmimattomiin diileihin. Sama koskee myös sopimusten allekirjoittamista; suurin osa käyttää allekirjoittamiseen erilaisia menetelmiä, joten sopimuksen tulisi parhaassa tapauksessa tarjota tähän erilaisia vaihtoehtoja.



Nopeuta allekirjoitusprosessia

Kuinka kauan kestää saada sopimus allekirjoitettua sen lähettämisen jälkeen?

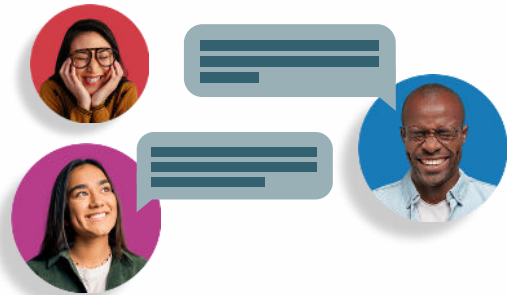
- Alle vuorokausi
- 1-3 vuorokautta
- Noin viikon
- Yli viikon



49% vastaajista saa sopimuksen allekirjoitettua 1-3 vuorokauden sisällä.

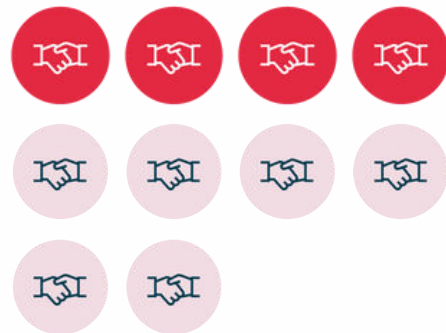
Kuinka monta sidosryhmää keskimäärin osallistuu neuvotteluihin ennen sopimuksen allekirjoittamista?

54% vastaajista ilmoittaa, että vähintään kolme henkilöä osallistuu neuvotteluprosessiin ennen sopimuksen allekirjoittamista.



Onko allekirjoitusten keräämiseen käyttämäsi työkalu tai teknologia vaikuttanut johonkin sopimukseesi?

Allekirjoitusten keräämiseen käytetty työkalu vaikuttaa neljään kymmenestä kaupasta.



Sopimukset allekirjoitetaan tänä päivänä nopeasti. Helppokäyttöisten digitaalisten sopimusten ja yksinkertaisten sähköisten allekirjoitusten keräämisen ansiosta suurin osa sopimuksista allekirjoitetaan kolmen päivän sisällä, ja tämä on valtava askel oikeaan suuntaan! Sopimuksen läpikäyntiin osallistuu keskimäärin vähintään kolme sidosryhmää, mutta mitä enemmän niitä on, sitä monimutkaisemmaksi sopimusprosessi voi muodostua.

Sopimusten hallintatyökalujen ja sähköisen allekirjoituksen ohjelmistojen kehittyminen on poistanut aiemmin prosessia hidastaneet esteet ja tehnyt tästä nopeamman kuin koskaan ennen. Tämä koskee erityisesti suurempia sopimuksia, isoja yrityksiä ja B2B-myyntisyklejä. Juuri näissä tilanteissa sopimushallintatyökalu voi nopeuttaa prosessia merkittävästi.



Sopimusmuutokset ovat usein ratkaisevia

Mitkä ovat tärkeimpiä syitä sille, ettet saa sopimusta allekirjoitettua?

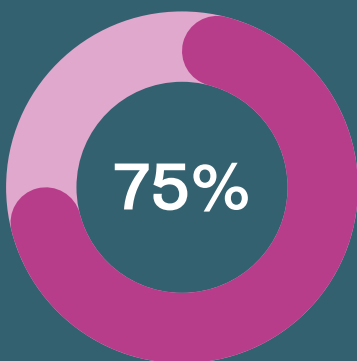
- Viive
- Ehtojen muuttuminen
- Mielenpitemuuttuminen
- Hinnoittelu
- Oikeudellinen monimutkaisuus
- Sidosryhmien vaihtuminen
- Ajoitus
- Muu syy



64% vastaajista ilmoitti, että tärkein syy siihen, että he eivät saa sopimusta allekirjoitettua, on **ehtojen muuttuminen**.

Mikä on sinulle tärkeintä sopimusta allekirjoittaessasi?

- Helppokäyttöisyys
- Alusta
- Tietojen paikkansapitävyys
- Muu syy



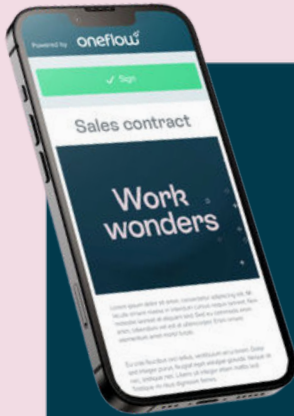
75% vastaajista sanoo, että heille on sopimusta allekirjoittaessaan tärkeintä, että **tiedot pitävät paikkansa**

On selvää, että sopimusta allekirjoitettaessa tai allekirjoitettavaksi saatettaessa sopimukseen tehdyt muutokset voivat hidastaa - ja todennäköisesti hidastavatkin - sopimusprosessia. Näin ei kuuluisi olla, sillä kun olet allekirjoittamassa jotakin, kaiken pitäisi olla kunnossa, eikä viime hetken muutosten tai pyyntöjen tulisi toimia sopimuksen solmimisen esteenä.

Tämän ongelman välttämiseksi yritykset ja työntekijät etsivät keinoja luoda joustavuutta sopimuksiinsa. Tavoitteena on, että kaikki viime hetken muutokset sujuvat saumattomasti. Paras tapa saada sopimus tehtyä ongelmitta on käyttää välineitä, jotka mahdollistavat viestinnän suoraan sopimuksella.



Sopimusten tulevaisuus on kyberavaruudessa

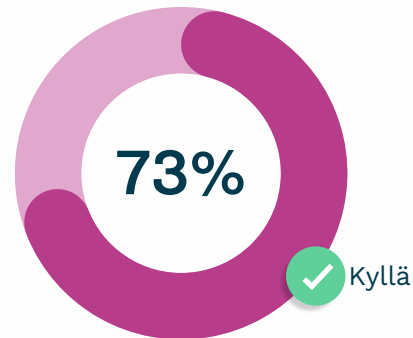


Mikä on tärkeintä sopimusten tulevaisuuden kannalta?

84%

vastaajista totesi, että sopimuksen tekeminen millä tahansa laitteella on ratkaisevan tärkeää sopimusten tulevaisuuden kannalta.

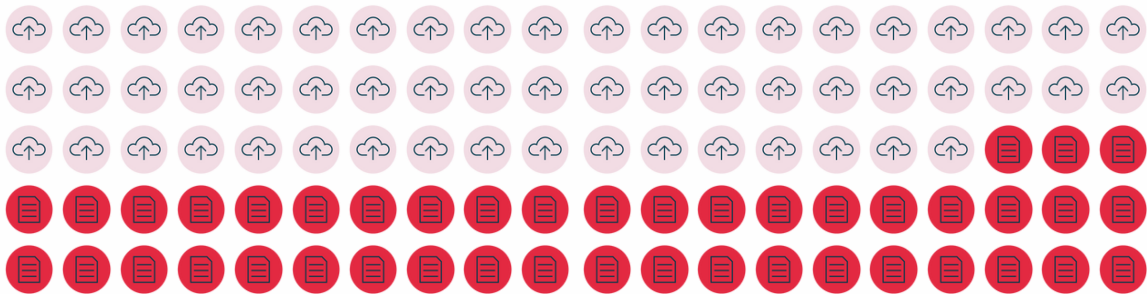
Käytätkö samaa ohjelmistoa sopimusten allekirjoittamiseen ja luomiseen?



vastaajista käyttää samaa ohjelmistoa sopimusten allekirjoittamiseen ja luomiseen!

Missä säilytät sopimuksiasi?

57% vastaajista säilyttää sopimuksiaan sähköisesti joko tietokoneella tai pilvipalvelussa.



Sopimusten hallinnoinnin tulevaisuuden näkymät ovat samansuuntaiset kuin monilla muillakin aloilla: se on siirtymässä puhtaasti digitaaliseen muotoon. Digitaalisista sopimushallintaratkaisuihin tulee ensisijainen tapa allekirjoittaa sopimuksia. Vastaajista 84 prosenttia sanoi, että mahdollisuus allekirjoittaa sopimus millä tahansa laitteella on tärkein ominaisuus sopimusten tulevaisuuden kannalta.

Digitaaliset sopimukset ovat olennainen osa sopimusten tulevaisuutta. Suurin osa yrityksistä tallentaa sopimuksensa digitaalisesti. Isot säilytyskaapit on korvattu pilvipalveluilla. Kynä ja paperi on korvattu sähköisillä allekirjoituksilla ja digitaalisilla sopimuksilla. Ihmiset odottavat, että sopimuksen voi allekirjoittaa missä tahansa, millä tahansa laitteella.



Sopimusviestinnässä on parantamisen varaa

Millaista muuta viestintää käytätte saadaksenne sopimuksen allekirjoitettua?

76%

vastaajista käyttää sähköpostia viestintämuotona saadaksen sopimuksensa allekirjoitetuiksi.



Viestintä on vastaajien mukaan kaiken a ja o.

Sähköposti on edelleen tärkein tapa, jolla sopimusviestintää hoidetaan; 76 prosenttia vastaajista käyttää sähköpostia sopimuksen allekirjoittamiseen. Ongelmia voi kuitenkin syntyä, jos luottaa pelkästään sähköpostiin sopimusviestinnässä. Pitkien sähköpostiviestiketjujen tiedetään hidastavan sopimusprosessia ja aiheuttavan turhautumista. Lisäksi ne haiheuttavat tietoturvaongelmia ja lisäävät yritysten riskejä. Pitkät sähköpostiviestit ovat alttiita virheille, joita me ihmiset teemme jatkuvasti. Yksityiskohdat voivat jäädä huomaamatta ja epätarkat tiedot johtavat kauppojen viivästymiseen tai jopa menetykseen.

On huolestuttavaa, että niin monet ihmiset luottavat edelleen sähköpostiketjuihin sopimusviestinnässä. Tämä on parempi toteuttaa suoraan sopimuksella, jossa kaikki muutokset kirjataan lokiin ja pääsyoikeuksia valvotaan.

Kuten näemme, sopimukset herättävät paljon tunteita! Ne vaihtelevat iloisista surullisiin ja kaikkeen siltä väliltä. Jopa kiinnostuksen puute mainitaan yhtenä yleisenä tunteena. Tätä pyrimme muuttamaan, kun jatkamme sopimusprosessin selvittämistä.

Sopimusten pitäisi herättää ilon tunteita. Ne ovat huipentuma sille, kun kaikki pääsevät yhdessä sopuun. Odotamme innolla, miten tulevaisuudessa sopimukseen liittyvät tunteet kehittyvät!

Toinen asia, jonka voimme huomata, on se, että sopimukset ovat välttämätön osa menestyksekkästä liiketoimintaa. Ja on selvää, että se vaikuttaa kaikkiin yrityksen osa-alueisiin sekä moniin yrityksien sisällä työskenteleviin.

Kun ajattelet sopimuksia, mitä tunteita tulee mieleen?

Ilo **Ahdistus**
Huoli **Pelko**
Stressaava
Tyytyväisyys
Huolestuneisuus
Stressi **Ei mitään**
Onnellisuus **Odotus**





Sopimusten tulevaisuuden kartoittaminen

Sopimusten tulevaisuus on digitaalinen. Keräämämme tiedot tukevat tätä arviota. Digitaalinen muutos sisältää monia osatekijöitä, kuten prosessien automatisoinnin ja työnkulkujen virtaviivaistamisen. Tuloksista voimme päätellä, että digitaaliset sopimukset ovat keskeinen menestystekijä onnistuneessa digitaalisessa transformaatioissa. Sopimushallinta-ratkaisut, jotka automatisoivat koko sopimusprosessin - aina ajasta ennen allekirjoitusta sen jälkeiseen aikaan - antavat yrityksille mahdollisuuden nopeuttaa prosessejaan ja tulla tehokkaammiksi.

Liiketoiminta digitalisoituu nopeasti päivä päivältä. Näemme sen siinä, miten yritykset käyttävät digitaalisia sopimuksia toiminnassaan. Sähköisten allekirjoitusten ja sopimushallintaratkaisujen on oltava joustavia, jotta ne pystyvät vastaamaan hybridi- ja digitaalisen kaupankäynnin vaatimuksiin. Sopimukset voivat olla monipuolisia, ja myös sopimushallintaratkaisujen on oltava sitä.

Nykyisessä taloustilanteessa yritykset ympäri maailmaa asettavat kustannussäästöt ja tuottavuuden parantamisen etusijalle. Tehokkuuden ja synergian löytäminen voi olla helppo voitto, joka johtaa säästettyihin rahoihin ja voitettuihin tötunteihin. Sopimusautomaatiota pidetään yhä useammin yritysten välttämättömänä välineenä prosessien virtaviivaistamiseksi. Se on pieni investointi, jolla on valtava vaikutus kaikenkokoisiin organisaatioihin.

Ennustamme, että seuraavalla kvartaalilla sopimuksilla on entistäkin vaikutusvaltaisempi rooli yritysten digitaalisissa panostuksissa, ja ne vaikuttavat yritysten ennusteisiin, toimintaan ja liiketoiminnan ytimeen. Kun vuosi lähestyy loppuaan, sopimuksia on tehtävä entistä enemmän. Lisää sopimuksia allekirjoitetaan, työntekijöitä palkataan ja diilejä klousataan. Sopimuksilla - erityisesti digitaalisilla sopimuksilla - on tulevana päivinä ja vuosina valtava merkitys kustannustehokkaana ja tuloksellisena ratkaisuna.

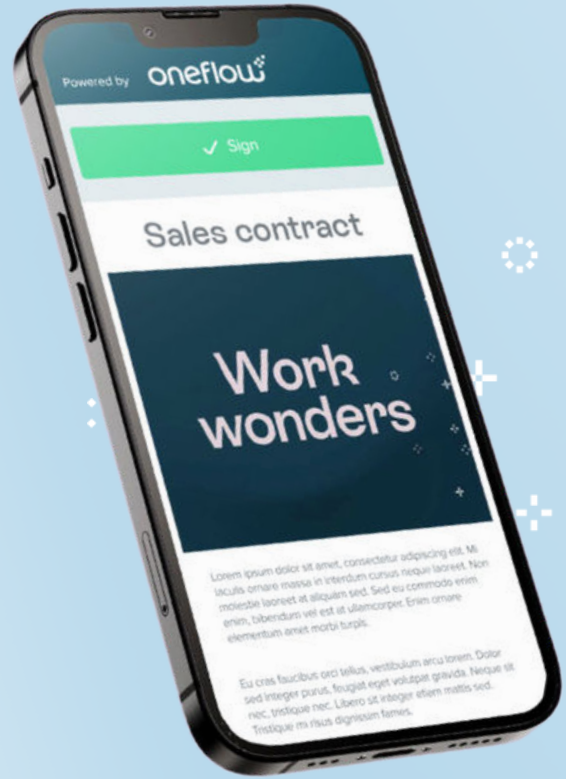


Oneflowsta

Oneflow kehittää, myy ja ylläpitää digitaalista sopimustenhallinta- ja automaatiojärjestelmää. Oneflow uskoo, että sopimusten käsittelylle on nykyään sekä Euroopassa että maailmanlaajuisesti ominaista manuaalinen ja paperiin tai tiedostoihin perustuva sopimusten hallinta, mikä aiheuttaa paljon aikaa ja resursseja vievää hallinnollista työtä ja altistaa inhimillisille virheille.

Oneflown avulla yritykset voivat käsitellä kaikenlaisia sopimuksia ennen allekirjoittamista, sen aikana ja sen jälkeen digitaalisesti yhdellä alustalla, joka automatisoi ja virtaviivaistaa koko sopimushallintaprosessin alusta loppuun.

Lue lisää osoitteessa oneflow.fi



oneflow