

oneflow⁺

Avtals- kompassen

En kvartalsstudie av avtal



Q3 2023's upplaga

Sammanfattande översikt

Avtal är en av de viktigaste delarna i ett företag.

De fungerar som blodomloppet i varje organisation, som tekniskt sett inte skulle kunna existera utan dem. Trots denna avgörande roll är avtal kanske inte det första som kommer upp i tankarna när man tänker på ett företag. De är alltid närvarande, även om de är osynliga för blotta ögat.

Avtal finns överallt

För en utomstående person kan det vara svårt att föreställa sig att avtal är det lim som håller ett företag samman. Vid anställning av nya medarbetare är det nödvändigt att de skriver under avtal. När vi köper eller hyr kontorsutrymme ingår vi i avtal. Vid försäljning av produkter eller tjänster är det kundens signatur på avtalet som slutför affären. Avtal berör nästan alla aspekter av företagets verksamhet. De utgör en av de mest centrala dokumenten för företaget, och att säga att avtal är av stor betydelse är en underdrift.

Avtal är av avgörande betydelse för företag runt om i världen.

Oneflow har därför gjort en djupgående analys av hur dagens avtal ser ut. Och för att se vart vi är på väg i framtiden.

Vi strävade efter att identifiera de mest centrala frågorna som påverkar företags avtalshanteringsprocesser.

Hur ser framtiden ut för avtalshantering? Vilka nya verktyg och tekniklösningar syns vid horisonten?

I slutet av denna rapport kommer du att ha lärt dig:

- Avtalsautomatiseringens betydelse för företag
- De största anledningarna till att affärer inte stängs
- Hur pass digital framtiden för avtal och e-signaturer verkligen är
- Den imponerande effekten av digitala avtal i förhållande till dess låga kostnader

Med rapporten **Avtalskompassen** vill vi fånga en aktuell bild av avtalshanteringen idag. Genom att basera oss på faktiska data och insikter från de som har avtalshantering som en central del av sitt arbete, avskitar vi att utforska framtiden för avtalshantering och kartlägga den på kvartalsbasis.

Vad är avtalshantering?

Vi definierar avtalshantering som processen för att hantera de avtal som du, antingen som privatperson eller som företag, ingår med andra parter. Denna process omfattar hela avtalslivscykeln, från pre-sign till post-sign. Den inkluderar även aktiviteter som förnyelse, omförhandling, genomförande, GDPR-efterlevnad, arkivering och förvaring av avtal.

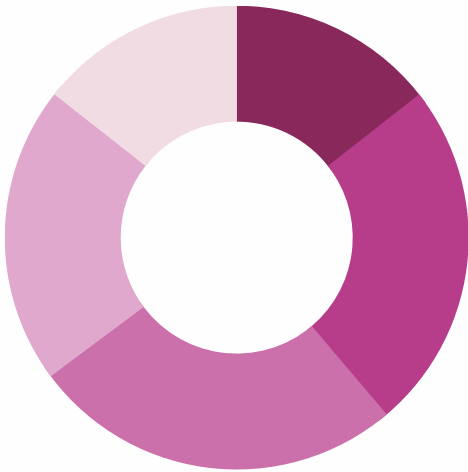


Metodik

Vi ville ta pulsen på var avtalshanteringen befinner sig idag, och vart den är på väg. För att göra detta genomförde vi en enkätundersökning med 250 yrkesverksamma från två olika kontinenter och fyra länder, inklusive Sverige, Nederländerna, Storbritannien och USA, och har sammanställt deras svar.

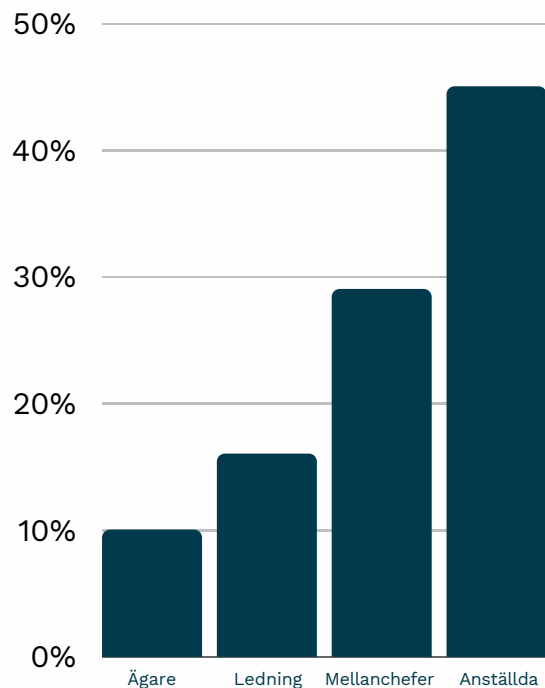
För att kvalitetssäkra data och resultat, säkerställde vi att varje respondent hade erfarenhet av att arbeta med avtal som en integrerad del av sitt jobb. Antingen genom att vara involverade i att skapa, redigera, skicka eller signera avtal som en del av sina dagliga arbetsuppgifter.

Respondenter per åldersgrupp:



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

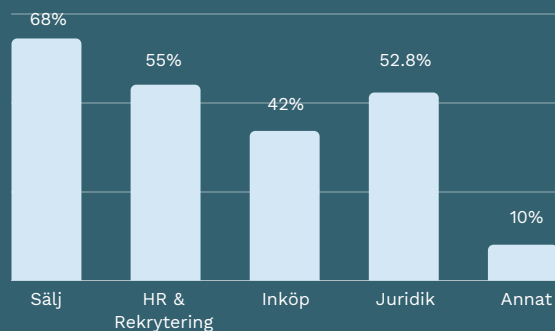
Respondenter per yrkesroll:



Avtal är avgörande

På vilka sätt använder ditt företag avtal?

68% av respondenterna använder avtal som en del av sin försäljningsprocess.



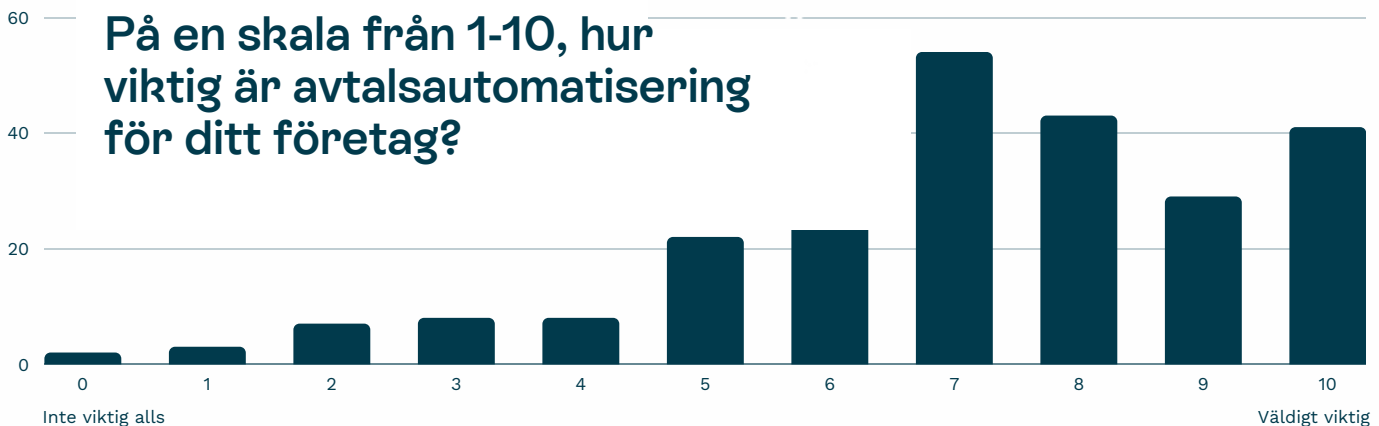
Vad är det högsta värdet på ett avtal som du har signerat under det senaste året?

€1,000+

Majoriteten av de svarande har under det senaste året tecknat ett avtal värt minst 1 000 euro.



På en skala från 1-10, hur viktig är avtalsautomatisering för ditt företag?



63% rankade automatisering av avtal som viktigt för sitt företag

Avtal finns i en mängd olika former och användningsområden. Försäljning är den mest framträdande funktionen där företag använder avtal, men HR och juridik ligger inte långt efter. När respondenterna svarade på den här frågan nämnde de olika branscher, inklusive konsultverksamhet och frilansarbete, vilket visar att avtal kan användas inom en rad olika sektorer.

Den mest viktigaste slutsatsen är att automatisering av avtal utgör en central fråga för företag. Hela 63% av respondenterna rankade avtalsautomatisering som viktigt för sina företag. Det är tydligt att organisationer är medvetna om potentialen i automatisering och hur det kommer att gynna deras arbetsflöden och processer positivt. Det är en utveckling som inte bör ignoreras, att göra det är helt enkelt på egen risk.



Tydlighet i avtal är #1

Vad skulle kunna få dig att inte signera ett avtal?

60%

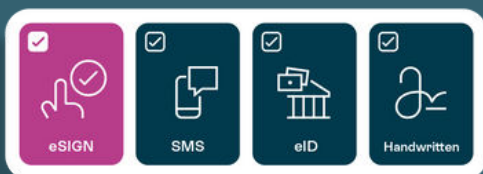
av de svarande påstår att en **brist på tydlighet** i klausuler och villkor i avtalet, skulle kunna leda till att de inte signerade avtalet eller fortsatte med affären.

Hur många gånger öppnar eller läser du ett avtal innan du skriver under?

minst 4x

40% av de svarande öppnar ett avtal minst fyra gånger innan de signerar!

Hur signerar du dina avtal?



80% av respondenterna signerar sina avtal med elektroniska signaturer.

60% av dem använder en blandning av skriftliga och elektroniska signaturer.

Den främsta hindret för att få ett avtal signerat är bristen på tydlighet i villkoren, klausulerna eller förutsättningarna. Detta är intressant eftersom 40% av de svarande öppnar och läser ett avtal minst fyra gånger innan de skriver under det. Att motparten granskar avtalet så många gånger lämnar mycket utrymme för förändring och kommunikation.

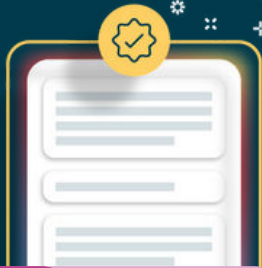
När man närmar sig en överenskommelse är det helt naturligt att man gör justeringar innan avtalet blir slutgiltigt. Vi kan se att bristen på flexibilitet i verktyg och avtal leder till att avtalen inte blir signerade. Detta tycks även vara fallet när det gäller själva signeringsprocessen, då en majoritet använder olika metoder för att signera avtal.



Skynda på signaturerna

Hur lång tid tar det att få ett avtal signerat efter att det skickats?

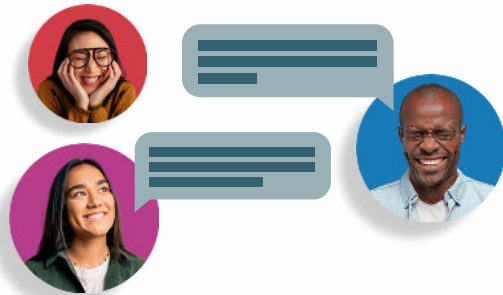
- Mindre än 1 dag
- 1-3 dagar
- Mer än 1 vecka
- Mindre än 1 vecka



49% av de svarande får avtal signerade inom **en till tre dagar!**

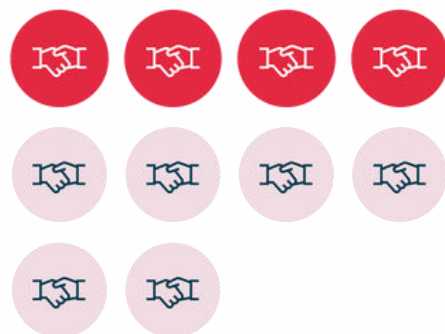
Hur många intressenter är i genomsnitt involverade i en förhandling innan ett avtal signeras?

En majoritet, närmare bestämt **54%** av respondenterna, uppger att det är vanligt att minst tre intressenter är involverade i förhandlingsprocessen innan ett avtal signeras.



Har någon av dina affärer eller avtal påverkats av det verktyg eller den teknik som du använder för att samla in signaturer?

4 av 10 affärer påverkas av det verktyg som används för insamling av signaturer.



Den hastighet med vilken avtal signeras år 2023 är verkligen glädjande. En majoritet av avtalen blir nu signerade inom tre dagar, tack vare användarvänliga digitala avtal och enkel signaturinsamling, vilket är ett stort steg i rätt riktning. I genomsnitt involverar varje avtal minst tre intressenter, och ju fler de är, desto mer komplicerat kan avtalsprocessen bli. Tack vare framsteg inom avtalshanteringsverktyg

och e-signaturprogramvara har de tidigare hindren som kunde sätta stopp för affärer och sakta ner processen istället blivit faktorer som ökar hastigheten på avtalshantering. Detta gäller särskilt för större affärstransaktioner, på stora företag och inom B2B-försäljningscykler. I dessa situationer kan användningen av avtalshanteringsverktyg verkligen accelerera processen.



Ändringar i ett avtal är ofta den avgörande faktorn

Vilka är de främsta anledningarna till att du inte får ett avtal signerat?

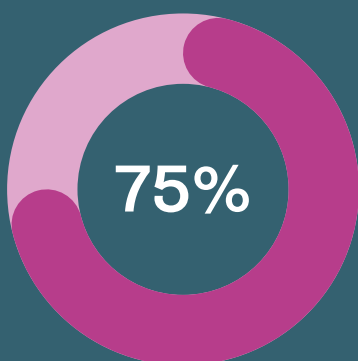
- Fördröjning
- Ändrade villkor
- Ändrade åsikter
- Prissättning
- Juridisk komplexitet
- Ändring bland intressenter
- Timing
- Annat



64% av de svarande uppgav att den främsta anledningen till att de inte får ett avtal signerat är **ändrade villkor**.

Vad är viktigast för dig när du signerar ett avtal?

- Användarvänlighet
- Plattformen
- Korrekt information
- Annat



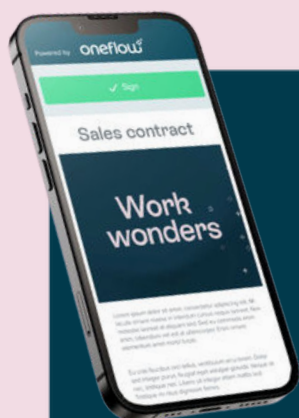
75% av respondenterna hävdar att det viktigaste för dem när de signerar ett avtal är att **informationen är korrekt**.

Det är uppenbart att när man signerar ett avtal, eller får ett signerat, kan alla ändringar som görs i avtalet sannolikt försena affären. Det stämmer helt och hållet, eftersom allt bör vara i sin ordning vid tidpunkten för undertecknandet. Sista-minuten-redigeringar, ändringar eller önskemål kan sätta käppar i hjulet för processen och vara förödande för affären.

För att förebygga detta eftersträvar både företag och anställda flexibilitet i sina avtal. På så vis kan eventuella sista-minuten-ändringar integreras smidigt i signeringsprocessen och undvika onödig friktion. Det mest effektiva sättet att slutföra en affär utan komplikationer är att ha tillgång till verktyg som möjliggör förbättrad kommunikation direkt i avtalet.



Framtidens avtal kommer att komma att äga rum i cyberrymden

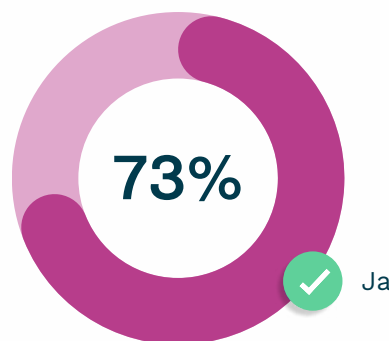


Vad är
är viktigast
för avtalens
framtid?

84%

av de svarande uppgav att möjligheten att signera ett avtal på **vilken enhet som helst** är avgörande för avtalens framtid.

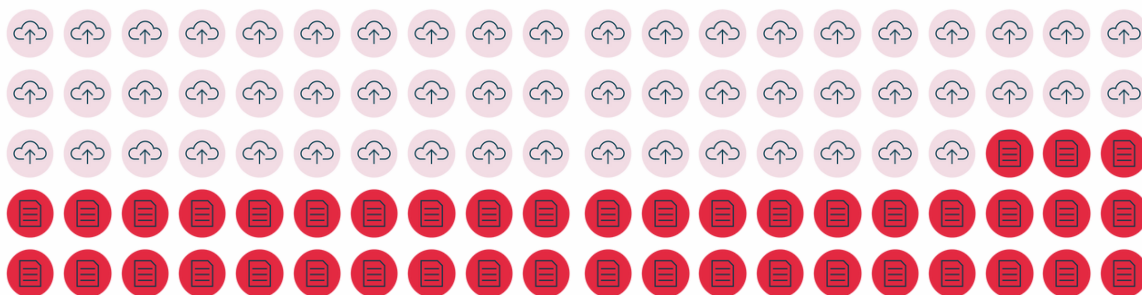
Använder du samma
programvara för att
signera och skapa avtal?



av de svarande använder samma programvara för att signera och skapa avtal!

Var förvarar ni era avtal?

57% av de svarande **lagrar sina avtal** elektroniskt, antingen på sina datorer eller i molnet.



Avtalshandling har en framtidsutsikt som ligger i linje med många andra områden. Den är på väg mot en fullständigt digitaliserad process. Och digitala lösningar för avtalshandling kommer att bli de facto-sättet att signera avtal. 84% av respondenterna uppgav att möjligheten att signera ett avtal från vilken enhet som helst är den viktigaste funktionen för framtidens avtal.

Digitala avtal är en avgörande del av framtidens avtal. Lagring av avtal sker digitalt för de flesta företag. Stora förvaringskåp har ersatts av molnapplikationer. Penna och papper har ersatts av e-signaturer och digitala avtal. Att skriva under var som helst, på vilken enhet som helst är något som människor förväntar sig av sina avtal.



Kommunikationen i avtal kan fortfarande förbättras

Vilken annan typ av kommunikation använder du för att få ett avtal signerat?

76%

av de svarande använder **e-post** som **kommunikationsform** när de får sina avtal signerade.



Kommunikation är A och O.

Något som ständigt upprepas. E-post är fortfarande det främsta sättet att kommunicera kring avtal, och hela 76% av de svarande använder e-post i detta syfte. Det är dock viktigt att vara medveten om att det kan uppstå problem om man enbart förlitar sig på e-post för avtalskommunikation. Långa e-posttrådar är ökända för att sakta ner affärer och orsaka huvudvärk. Ännu mer bekymmersamt är att de kan skapa säkerhetsrisker och öka företagets sårbarhet. Långa e-postkonversationer är även mottagliga för de misstag som vi människor ibland gör. Detaljer kan falla mellan stolarna, och felaktig information kan leda till förseningar i affärer eller till och med förlorade möjligheter.

Det är oroande att så många fortfarande förlitar sig på e-posttrådar för avtalskommunikation, och det är en trend som bör ses över.

Det är mer fördelaktigt att genomföra all avtalskommunikation inom själva avtalet, där det finns en detaljerad granskningslogg som endast är tillgänglig för behöriga deltagare.

Som vi kan se genererar avtal en bred skala av känslor. Dessa sträcker sig från glädje till sorg och allt däremellan, ibland till och med ointresse. Det är detta vi vill förändra när vi fortsätter att följa utvecklingen inom avtalshantering.

Avtalets undertecknande bör vara en glädjefylld stund, en festlig höjdpunkt då alla inblandade enats om ett avtal. I framtida utgåvor ser vi fram emot att följa hur känslorna kring avtal förändras och växer.

En annan observation är att avtal utgör en nödvändig del av att driva ett framgångsrikt företag, och det är uppenbart att de påverkar alla aspekter av företagets verksamhet, inklusive dess anställda.

Vilka känslor kommer upp när du tänker på avtal?

Glädje **Ångest**
Oro **Rädsla**
Stressande
Stress **Ingenting**
Ånger
Tillfredsställelse **Inga**
Lycka **Förväntan**





Kartläggning av **avtalens framtid**

Framtiden för avtal är digital, och de data vi har samlat in bekräftar den bedömningen. Digital transformation omfattar många olika komponenter, inklusive automatisering av processer och effektivisering av arbetsflöden. En slutsats vi kan dra är att digitala avtal kommer att vara en viktig framgångsfaktor för lyckad digital transformation.

Avtalshanteringslösningar som automatiserar hela avtalsprocessen, från pre-sign, till e-sign och post-sign, kommer att göra det möjligt för företag att påskynda processer, bli mer effektiva och digitalt kompetenta.

Företag och handel i allmänhet blir snabbt mer digitala för varje dag som går. Detta märks särskilt i hur företag använder digitala avtal i sin verksamhet. Avtal ingås och affärer flyter smidigt. Elektroniska signaturer och avtalshanteringslösningar måste vara flexibla för att möta kraven i en hybrid- eller helt digital kommersiell struktur. Avtal kan vara mångsidiga, och lösningar för avtalshantering måste vara lika anpassningsbara.

I det rådande ekonomiska klimatet har företag över hela världen satt kostnadsbesparingar och ökad produktivitet i fokus. Att hitta dessa effektivitetsvinster och synergier kan innebära enkla vinningar som resulterar i både sparade pengar och arbetstimmar. Automatisering av avtal betraktas alltmer som ett nödvändigt steg för företag som vill strömlinjeforma sina processer. Det är en relativt liten investering med en betydande påverkan på organisationer i alla storlekar.

Vi förutspår att avtal kommer att få en ännu mer framträdande roll i företags digitala arbete under det kommande kvartalet, vilket kommer att påverka deras prognoser, processer och kärnverksamhet. När året går mot sitt slut kommer fler affärer att genomföras. Fler avtal kommer att signeras, fler medarbetare kommer att anställas och fler överenskommelser kommer att ingås. Avtal, särskilt digitala sådana, kommer att spela en avgörande roll som en kostnadseffektiv och effektiv lösning under de kommande dagarna och åren.

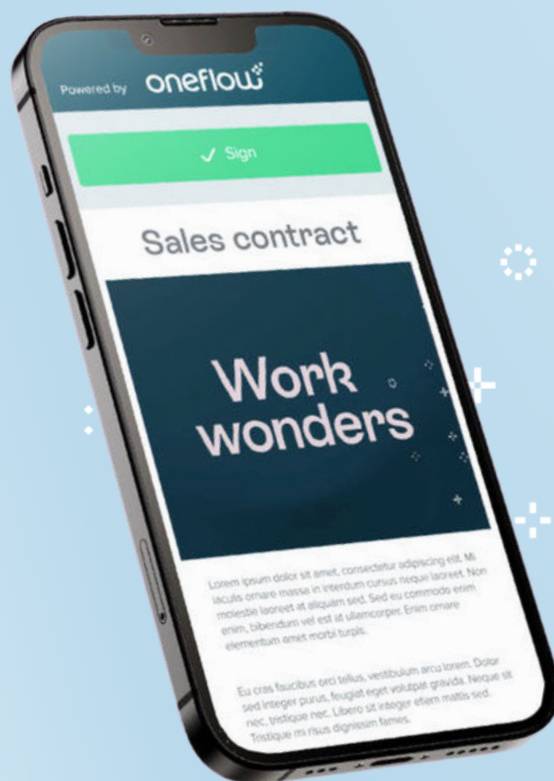


Om Oneflow

Oneflow utvecklar, säljer och implementerar digitala system för avtalshantering och automatisering. Oneflow anser att avtalshantering idag, både i Europa och globalt, kännetecknas av manuell och pappers- eller filbaserad avtalshantering, vilket resulterar i en hög grad av tids- och resurskrävande administrativt arbete och hög exponering för mänskliga fel.

Med Oneflow kan företag digitalt hantera alla typer av avtal, både före, under och efter signering, inom en och samma plattform. Detta automatiserar och effektiviserar hela avtalshanteringsprocessen, från början till slut.

Läs mer på oneflow.com



oneflow

