

oneflow

Utvecklingen av B2B-avtal 2024

Trendspaning inom avtalshantering



Sammanfattning



2023 var året då AI gjorde sitt intåg i världen, och när 2024 inleddes hade efterfrågan på automatisering aldrig varit större. Det är inte bara B2B-avtal som förändras under 2024, utan alla affärsområden. Företag vill snabba upp verksamheten - över olika plattformar, platser och tidszoner - och marknaden är snabbare än någonsin på att svara.

Men, den här rapporten handlar om avtalshantering, en central del av alla företag. Avtal påverkar hela organisationer och spelar en viktig roll i allt från försäljning och HR till upphandling och juridik. Faktum är att det stora temat för avtalshantering 2024 är automatisering. Det innebär att elektroniska signaturer och digitala avtal används för att säkerställa snabbare affärer och minimera antalet fel.

Det senaste årets tekniska framsteg har inneburit att företag går över till digitala avtal, bort från papper och penna. Elektroniska signaturer blir allt vanligare, vilket gör det möjligt för parterna att ingå avtal på distans, utan förseningar. Detta påskyndar inte bara transaktionerna utan förbättrar också säkerheten samt sparar på miljön genom att minska pappersanvändningen.

Kort om avtalshantering

Vi definierar avtalshantering som processen för att hantera de avtal som du, antingen som individ eller som företag, ingår med andra parter. Processen sträcker sig över hela avtalets livscykel, från pre-sign till post-sign, och omfattar förnyelse, omförhandling, genomförande, efterlevnad, arkivering och lagring av avtal.

I denna rapport kommer du att lära dig mer om:



De viktigaste funktionerna för framtidens avtal



De främsta anledningarna till att avtal inte signeras



Användningsfrekvensen för digitala avtal bland företag



Om företagen föredrar elektroniska eller skriftliga signaturer

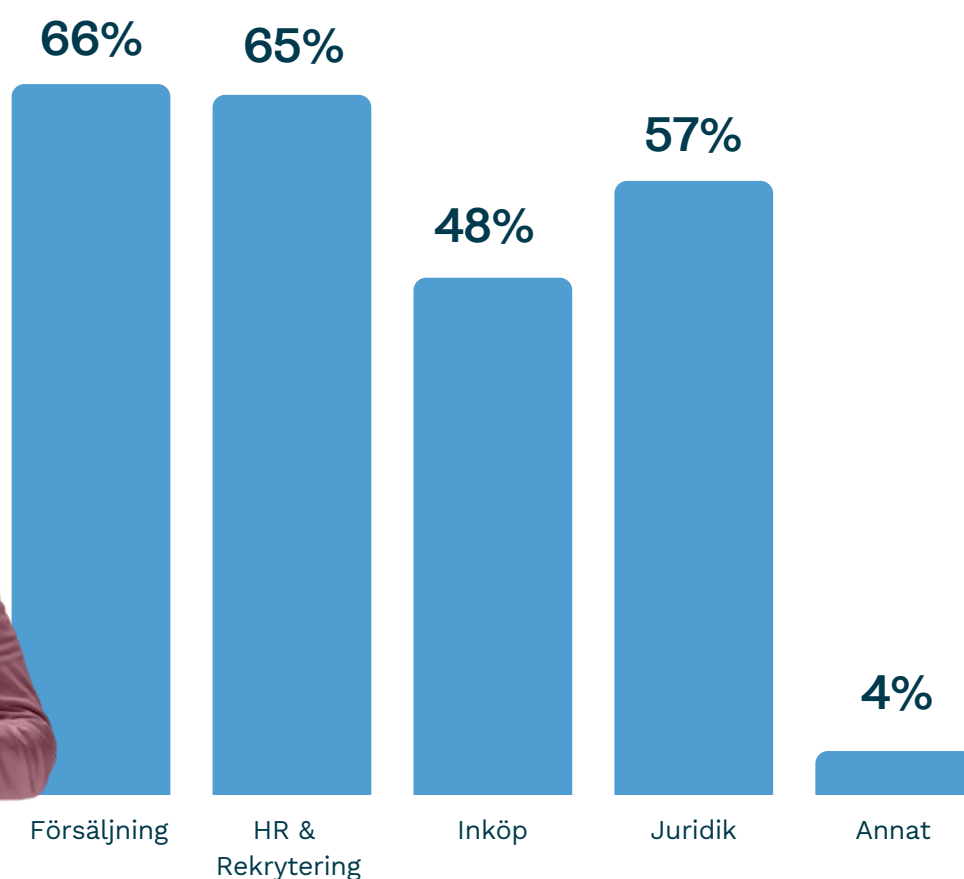


Vilken ROI kan du förvänta dig av att implementera ett verktyg för digitala avtal

Med den här rapporten djupdyker vi in i utvecklingen av B2B-avtal under 2024 - var står företagen idag och vad kan vi förvänta oss framöver? Vi ger dig alla svaren!



Hur de svarande använder avtal:



Metodik

Vårt mål med den här rapporten var att få en uppfattning om hur företag hanterar sina avtal i dag och i vilken riktning de är på väg. Vi skickade ut en enkät och frågade 300 yrkesverksamma på två kontinenter och i sju länder om hur de hanterar avtal.

De svarande kom från USA, Storbritannien, Finland, Sverige, Nederländerna, Norge och Frankrike. De hanterar alla avtal som en del av sina jobb, antingen genom att skapa, redigera, skicka eller signera dem.



Automatisering av avtal blir allt vanligare

Topp 3 viktigaste funktionerna för framtidens avtal:

32%

De kan signeras på vilken enhet som helst

28%

De kan integreras med andra system

26%

De erbjuder live-samarbete

Vilken ROI förväntar du dig av att implementera ett verktyg för digitala avtal?

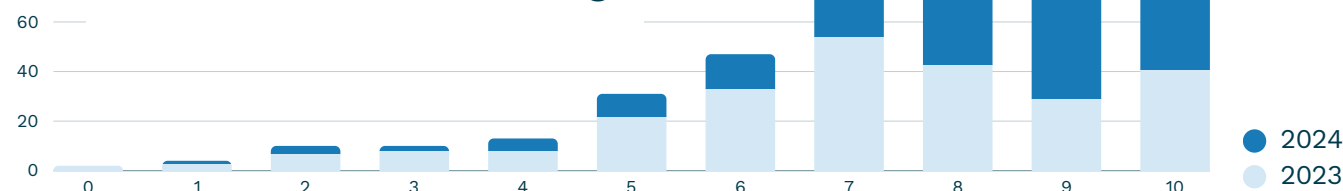
70%



70% av de tillfrågade svarade att de förväntar sig att spara tid och pengar.

140

På en skala från 1-10, hur viktig är automatisering av avtal för ditt företag?



De svarande hävdar att den viktigaste funktionen för framtidens avtal är möjligheten att signera på flera enheter. På andra plats kommer möjligheten att integrera avtalen i valfritt CRM eller plattform. Detta stämmer väl överens med det faktum att en majoritet rankade automatisering av avtal som viktigt för deras företag.

Möjligheten att signera avtal på flera olika enheter är avgörande för bekvämlighet, tillgänglighet och effektivitet. Det gör det möjligt för olika parter att ingå avtal var som helst, när som helst och med hjälp av de enheter de föredrar.

Att integrera avtal i sitt CRM-system eller annan plattform är fördelaktigt för att centralisera data. Det gör det till exempel möjligt att samla all kundrelaterad data i en och samma plattform. Avtalen blir också mer lättillgängliga, vilket underlättar intern kommunikation och samarbete mellan olika team.

När det gäller den förväntade avkastningen på investeringen är det tydligt att de flesta företag är medvetna om att ett digitalt verktyg för avtal kan hjälpa dem att spara tid och pengar. Vi kommer förmodligen att se en ökning av olika verktyg för automatisering av avtal under det kommande året.

Krav på sömlös avtalssignering

Vad skulle få dig att inte signera ett avtal?

77% hävdade att otydlighet i klausuler och villkor skulle hindra dem från att signera ett avtal.

77%

Hur många gånger öppnar eller läser du ett avtal innan du signerar det?

40% av de tillfrågade öppnar inte ett avtal mer än 3 gånger innan de signerar!

>3
gånger



Hur signerar du avtal?

Majoriteten av respondenterna använder e-signatur för att signera avtal.



80% av respondenterna signerar sina avtal med hjälp av e-signaturer.

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

Skillnaden i procent mellan företag som använder e-signatur och skriftlig signatur är förvånansvärt liten. 30% av respondenterna hävdar att svårigheter att signera skulle hindra dem från att signera ett avtal.

För att signera ett avtal med skriftliga signaturer krävs fysisk närvaro av båda parter, vilket kan vara ett hinder. Med elektroniska signaturer kan parterna signera avtalet när de vill utan att begränsas av platser eller tidszoner. Enligt respondenterna öppnar 40% bara avtalet 1-3 gånger innan de signerar. Med andra ord föredrar de att affärerna avslutas snabbt.



Det finns fortfarande utrymme för snabbare affärer

Hur lång tid tar det att få ett avtal signerat?

75%



av respondenterna får ett signerat avtal inom en vecka. Endast 17% av respondenterna får ett avtal signerat på mindre än en dag.

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

51%

1-3

43%

4-6

5%

7+

Har något av era affärer eller avtal påverkats av det verktyg eller teknik som ni använder för insamling av signaturer?



1 in 3 har haft en affär eller ett avtal som påverkats negativt av den teknik de använt för insamling av signaturer.

Hur snabbt bör ett avtal signeras? Om du frågar de inblandade skulle de flesta av dem förmodligen föredra att affären stängs inom en dag eller två. En supermajoritet på 75% av respondenterna får ett signerat avtal inom en vecka, och det är en bra siffra. Det finns dock utrymme för förbättringar. Endast 7% av de svarande får ett signerat avtal på mindre än en dag. Den siffran skulle kunna vara högre.

För att affärer ska slutföras snabbare måste processen för att signera vara på topp.

Fler företag vill införa elektroniska signaturer och digitala avtal. Processen för att signera är snabbare än någonsin tidigare och ny teknik utvecklas i detta nu.

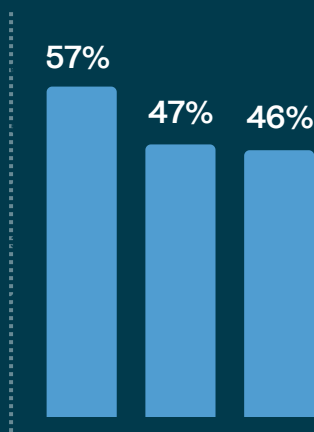
Tyvärr har 27% upplevt att avtal påverkats negativt av den teknik de använder för insamling av signaturer. I takt med att nya verktyg dyker upp kommer konkurrensen att hårdna och företagen att bli mer kräsna. Frågan är inte längre OM man ska investera i ett automatiseringsverktyg, utan vilket verktyg.

Se upp för sista-minuten-ändringar



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

- Ändring av villkor
- Prissättning
- Juridisk komplexitet
- Ändrade åsikter
- Förändring av berörda parter
- Timing



57% uppgav att ändrade villkor är det främsta skälet till att inte få ett avtal signerat!

47% uppgav att den främsta anledningen var priset.

På en knapp tredjeplats (46%) kom juridisk komplexitet.

Vad är viktigast för dig när du signerar ett avtal?

77% av de tillfrågade svarade att det viktigaste när de signerar ett avtal är att informationen är korrekt och att inga ändringar behövs göras.



Ändrade villkor är den främsta anledningen till att avtal inte signeras. Allt som kräver ändringar i avtalet kan fördröja processen med att signera det och leda till att affären inte blir av. 77% hävdade att det viktigaste när man ska signera ett avtal är att inga ändringar behövs göras. Det orsakar ofta förseningar, särskilt om avtalet är fysiskt och en ny version måste skrivas ut.

Med digitala avtal däremot, kan redigeringar göras snabbt och enkelt. För att motverka sista-minuten-ändringar investerar fler och fler företag i automatiseringsverktyg som gör det möjligt att signera på ett smidigare och mer flexibelt sätt.

Prissättning nämndes som det näst största hindret för att få avtal signerade. Detta kan tacklas genom att använda ett avtalshanteringssystem, exempelvis Oneflow, som erbjuder interaktiva pristabeller med automatiserade beräkningar. Ett avtalshanteringssystem hjälper dig att göra prisinformationen lättillgänglig och transparent.

Den tredje största utmaningen var juridisk komplexitet. Detta kan undvikas genom att använda ett begripligt språk i villkoren och säkerställa tydlighet i arbetsflödena. Exempelvis bör ordningen för godkännande och signerande, som vem som ska signera först, vara tydligt definierade och transparenta redan från början av avtalsprocessen.



Digitala avtal jämfört med pappersavtal 2024

Använder ni samma programvara för att skapa och signera avtal?

73% av de svarande svarade ja!



Hur förvarar ni era avtal?

54% lagrar sina avtal elektroniskt på en dator eller i molnet.



Vad är det viktigaste för avtalens framtid?

En majoritet på **69%** svarade att elektroniska signaturer är en given komponent i framtidens avtal.



Litar du på digital lagring av avtal?

75%



Ja



Litar du på säkerheten i elektroniska signaturer?

83%



Ja



En majoritet av de svarande är positiva till digitala avtal. De håller med om att elektroniska signaturer är lättare att samla in än handskrivna. Mer än hälften lagrar sina avtal elektroniskt på en dator eller i molnet, samt använder samma programvara för att signera och skapa avtal.

Över 80% litar på säkerheten i elektroniska signaturer, liksom på att deras avtal lagras digitalt. Vi ser en självklar övergång bland företag, från pappershantering till digital hantering av avtal, ett effektivt steg i taget.



E-post dominerar fortsatt kommunikationen kring avtal



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



75% av de svarande använder mejl som kommunikationsform när de ska få sina avtal signerade.

Majoriteten av de svarande använder fortfarande mejl som den primära formen för att kommunicera kring avtal. Mejl är bra för kommunikation i allmänhet, men mindre lämplig för att skicka och ta emot känslig information, som avtal. Förutom säkerhetsaspekten har mejltrådar även en tendens att bli långa, vilket ofta fördröjer processer och kan orsaka missförstånd. Det faktum att många företag fortfarande förlitar sig på mejl för att kommunicera avtal är oroväckande. Ett smidigare sätt att kommunicera kring avtal är direkt i ett avtalshanteringssystem, där endast personer med rätt behörighet har tillgång.

När du tänker på avtal, vilka känslor väcks i dig?

Rädsla Spänning Ansvar Glädje
Framgång Hög press Prestation
Ångest Frustration Trygghet
Optimism Lugn Stress

Som vi kan se rör avtal upp många känslor! De sträcker sig från glädje till frustration och allt däremellan. Stress, press och till och med rädsla var vanliga känslor bland de svarande. Det är det vi vill ändra på! Att signera ett avtal ska vara en glad och festlig stund. Med rätt teknik kan företag skapa smidigare och enklare avtalsprocesser. Vi vill förändra de negativa uppfattningar som finns kring avtal och göra dem till katalysatorer för tillväxt och samarbete snarare än källor till ångest och irritation.



Utvecklingen av B2B-avtal framåt

Det råder ingen tvekan om att framtiden för B2B-avtal är digital. De data och insikter som presenteras i den här rapporten är mycket tydliga i det avseendet. Vi kan förvänta oss en växande efterfrågan på verktyg för avtalshantering, med företag som vill påskynda och förenkla dessa processer. Det ska vara enkelt att skapa, signera och lagra avtal.

Elektroniska signaturer och digitala avtal gör det möjligt för företag att expandera till nya marknader utan att begränsas av geografiska platser eller tidszoner. Nya företag digitaliserar fler processer varje dag, men även om majoriteten har gått över från pappersavtal till digitala avtal är det en stor andel som inte är där än.

70% av våra respondenter uppgav att de förväntar sig att spara tid och pengar genom att investera i ett system för avtalshantering. Det är en liten investering som kan göra stor skillnad för alla slags organisationer. Digitala avtal är ett kostnadseffektivt och smidigt sätt att göra affärer, både idag och i framtiden.

Frågan är inte längre om du ska investera i ett verktyg för avtalshantering, utan när och vilket.



Om Oneflow

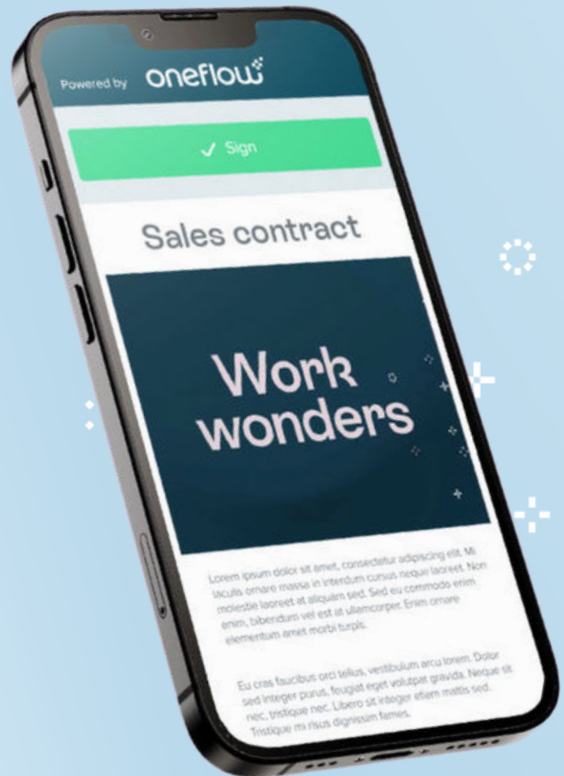
Oneflow utvecklar en AI-driven plattform för avtalshantering och hjälper företag att uppnå en helt automatiserad avtalsprocess.

Avtal är kärnan i alla företag, men trots att världen genomgår en digital transformation fastnar avtal ofta i en frustrerande röra mellan PDF-filer, äldre system och inkorgar, bara för att få ett avtal signerat.

Oneflow tror att det finns ett bättre sätt att hantera avtal. Ett som är intelligent, enkelt, datarikt och samlar varje steg i processen på ett ställe, vilket möjliggör bättre tydlighet och samarbete mellan alla inblandade parter. Och alla kan fokusera på det de gör bäst.

Med Oneflow blir avtalen smartare och våra användare erbjuds en upplevelse som är så smidig att den känns som magi.

Kom igång gratis på oneflow.se



oneflow