

Kiinteistökauppa klikkauksella

Automaation kautta uudelleen ajateltu
kauppakirjavalmistelu

Sennatti



Mistä on kyse?

Turre Legal Oy on selvittänyt Senaatti-kiinteistöjen kanssa, millaista työtä liittyy kiinteistökaupan prosessiin ja mikä teettää eniten sellaista työtä, jota voitaisiin automatisoida. Kiinteistökaupan prosessi myyntipäätöksestä kaupantekoon ja sen jälkitoimiin saakka pitää sisällään merkittävän määrän kiinteistöjä koskevan tiedon hakemista eri tietojärjestelmistä ja sidosryhmiltä sekä uuden tiedon/asiakirjojen tallentamista ja/tai sähköpostilla ilmoittamista. Työmäärä kertaautuu, kun työntekijät hakevat samoja tietoja useaan kertaan prosessin eri vaiheissa. Tämä tarkoittaa huomattavasti manuaalista ja aikaa vievää työtä kiinteistökauppojen parissa. Pelkästään tietojen kopioimisen kustannukset nousevat suuriksi, koska kauppakirjoja valmistellaan myynnin ohella juristityönä, jolloin Senaatti-kiinteistöjen työvaiheeseen käyttämät palkka- ja konsulttikustannukset ovat merkittävät. Turre Legalin saamien selvitysten mukaan suurin osa työntekijöiden työnteon ongelmakohdista liittyi tietojen hajanaisuuteen ja saman manuaalisen työn tekemiseen useaan kertaan. Lisäksi käsityössä on aina inhimillisten virheiden vaara.

Senaatti-kiinteistöjen ja Turre Legalin yhteistyönä kehitettiin palvelu, joka tukee myyntiprosessissa mukana olevien henkilöiden työtä hakemalla tietoja ulkoisista ja sisäisistä järjestelmistä, opastamalla tarvittavien tietojen hankintaan, säilyttämällä kauppaa koskevat tiedot yhdessä paikassa ja lopuksi luomalla valmiin - mutta vapaasti muokattavissa olevan - kauppakirjan annettujen tietojen pohjalta. Projektin aikana on lisäksi tunnistettu useita kohteita, joihin olisi mahdollista saada merkittävää parannusta kehittämällä ja laajentamalla palvelua. Jatkokehittäminen on kokeiluhankkeessa löydettyjen lisähyötyjen täysimääräiseksi realisoinniseksi arvioitu jo hankkeeseen osallistuneiden tahojen osalta toivottavaksi.

Osa rahoituksesta saatiin KIRA-digi -hankkeelta.





Kuvaaja: Anna Autio



1. Lähtötilanne

"Juristeja voisi käyttää fiksumminkin"

- Senaatti-kiinteistöjen lakiasianpäällikkö
Ilkka Koponen

Kiinteistöjen myynti Senaatti-kiinteistöillä

Prosessi

Senaatti-kiinteistöillä on useita tietojärjestelmiä, joissa on kiinteistöjä koskevia tietoja. Osa asiakirjoista on olemassa vain paperisena, eikä tällaisista paperisista asiakirjoista ole tietoa missään keskitetysti. Myyjä etsii samoja tietoja ja asiakirjoja useaan otteeseen prosessin aikana. Seuraava prosessin vaihe ei usein tiedä, mitä edellinen on tehnyt, ja näin ollen tekee saman tietojen etsimisen uudelleen. Osaan asiakirjoista kaikilla ei ole oikeuksia, jolloin järjestelmä ei näytä edes kyseisen asiakirjan olemassaoloa, mikä antaa tietojen tutkijalle väärän kuvan asiasta. Muutoinkin käyttöoikeudet vaihtelevat eri järjestelmien välillä. Myyjä ei usein voi luottaa tietojen luotettavuuteen. Myyjä ja muut kiinteistökauppaan liittyvät Senaatti-kiinteistöjen työntekijät (juristit, sihteerit) saavat osan tiedoista sähköpostipyyntöjen perusteella ulkoisilta sidosryhmiltä. Nämä sähköpostit ovat rakenteeltaan aina samoja ja lähtevät samoille henkilöille.

Kauppakirja

Toiseksi ongelmat liittyvät kauppakirjojen sisältöön. Kauppakirjat ovat puutteellisia tullessaan juristeille. Myyjät käyvät kauppaa koskevat keskustelut, mutta juristeille tulevissa kauppakirjoissa näiden keskustelujen sisältö ei tule kovin hyvin selville. Juristi on kuitenkin vastuussa kauppakirjan sisällöstä. Kauppakirjan sisältö ei välttämättä vastaa sitä, mitä on sovittu. Kauppakirja pitää usein aloittaa tyhjältä, vaikka tieto olisi jo olemassa.

Sisäinen tiedotus

Kolmanneksi ongelmat liittyvät talon sisäiseen tiedotukseen kaupan jälkeen. Kun kauppa on tehty, siitä pitää lähettää tieto aina samoille henkilöille sähköpostilla, mikä on mekaanista, manuaalista työtä.



A man in a dark grey suit, white shirt, and blue striped tie stands with his arms outstretched horizontally. He is wearing glasses and has a neutral expression. The background is white above a teal-colored band where the text is located.

2. Ratkaisuehdotus

“Legal design pilkkoo monimutkaisen prosessin yksinkertaisiksi, ymmärrettäviksi askeliksi.”

- Herkko Hietanen, Turre Legalin toimitusjohtaja

Tavoitteet

1. Kauppakumppaneiden työmäärä ja erityisesti kaupan mekaaniset vaiheet vähenevät.
2. Viranomaisen työ vähenee. Tiedot voidaan toimittaa rekisteriviranomaiselle tietokoneen ymmärtämässä muodossa.
3. Asiakirjoja ja dataa saadaan kerättyä muista lähteistä avoimia rajapintoja hyödyntäen.
4. Perinteisesti manuaalinen ja virhealtis työ siirretään tietojärjestelmän hoidettavaksi. Tämä vähentää virheiden määrää merkittävästi.
5. Juristeille jää aikaa asiakkaiden palveluun kirjaamistyön vähentyessä. Tavoitteena on nostaa niin asiakastytytyvää kuin juristien työtytytyvää.
6. Asiakirjojen hallinnointi tehostuu, kun kaikki samaa kiinteistökauppaa koskevat asiakirjat löytyvät yhdestä paikasta.
7. Asiakirjoista tulee selkeämmät, käyttäjäystävällisemmät ja luettavammat. Kiinteistöihin liittyvä suuri tietomäärä saadaan esitettyä helposti omaksuttavassa muodossa. Tämä kaikki nostaa asiakastytytyvää ja vähentää riitoja.

Miten tavoitteisiin päästään?

Suunnittelun pohjalta Senaatti-kiinteistöt lähti hakemaan ratkaisua, jossa puututaan merkittävimpiin kiinteistökaupan prosessin ongelmiin.

1.

Tietojen kerääminen yhteen paikkaan sekä tiedonhaun automatisointi

Kiinteistökaupassa tarvittavat tiedot ovat lähtökohtaisesti useassa eri paikassa sekä ulkoisissa että Senaatti-kiinteistöjen sisäisissä järjestelmissä, joten niiden etsiminen on työlästä. Kiinteistökaupan parissa työskentelevillä henkilöillä on myös eritasoiset valmiudet ja oikeudet käyttää olemassaolevia järjestelmiä ja etsiä niistä tietoja. Tarkoitus on hakea kiinteistökaupassa tarvittavat tiedot yhteen paikkaan. Eri tietojärjestelmissä rakenteisessa muodossa olevat tiedot tuodaan palveluun automaattisesti rajapintoja hyväksi käyttäen, ja muille tiedoille ja asiakirjoille luodaan järjestelmään omat paikkansa. Tällöin eliminoituisi suurin osa tietojen manuaalisesta kopioimisesta paikasta toiseen, mikä on sekä virhealtista että työlästä.

Näin suurin osa tiedonhausta tapahtuu automaattisesti, ja manuaalisestikin haettu tieto haetaan vain kerran. Kaikki myyntiprosessiin osallistuvat henkilöt löytävät tiedot kootusti yhdestä paikasta ja voivat tarvittaessa täydentää tietoja. Tämä sekä vähentää työmäärää että ehkäisee sitä, että osa tiedoista jää joltain osapuolelta löytymättä, mikä helposti johtaisi virheisiin kauppakirjan laatimisessa. Tavoitteena onkin, ettei palvelun käyttäjä joutuisi tekemään mitään, mitä tietokone voi tehdä automaattisesti.

2.

Tiedon jakaminen ja yhdessä tuottaminen

Koska kaikki kauppakirjan valmistelussa mukana olevat ihmiset näkevät reaaliajassa järjestelmään tuodut tiedot ja asiakirjat, yhden henkilön tekemä työ on myös muiden käytettävissä välittömästi. Tämä mahdollistaa sen, että useamman ihmisen on mahdollista tuoda oma panoksensa kaupan etenemiseen ilman edestakaisin kulkevia sähköposteja, ja kaikilla on käytössään ajantasainen tieto kaupan tilanteesta.

3.

Käyttäjän ohjaaminen

Palvelu ohjaa käyttäjää tuomaan sinne kiinteistökaupassa tarvittavat tiedot ja asiakirjat luomalla prosessin, jossa käyttäjää pyydetään syöttämään palveluun tarvittavat tiedot, ja informoimalla käyttäjää puuttuvista tiedoista. Palvelu pitää huolen, että kaikki tiedot on joko kerätty tai että tiedetään, että niitä ei ole olemassa. Tämä pienentää riskiä siitä, että kaupanteon kannalta merkityksellisiä asioita jäisi selvittämättä tai ne jäisivät vahingossa pois kauppakirjasta.

4.

Kauppakirjan muodostaminen automaattisesti

Palvelu muodostaa kauppakirjan automaattisesti sinne tuotujen tietojen pohjalta. Senaatti-kiinteistöjen myyntijuristit käyvät läpi yleisimmät tilanteet ja niihin liittyvät kaupan ehdot, joista kauppakirjaan valikoituvat ne, jotka kyseisessä tilanteessa ovat tarpeellisia. Tarkoitus on, että suurimmassa osassa tapauksia palvelun muodostama kauppakirja on sellaisenaan valmis allekirjoitettavaksi. Jos palveluun muutetaan kaupan tietoja, kauppakirjan sisältö päivittyy vastaavasti. Monimutkaisempia tapauksia varten käyttäjä voi ladata palvelun tuottaman kauppakirjan itselleen Word-muotoisena ja jatkaa muokkausta palvelun ulkopuolella.

Valmistelu uudella työkalulla

02

Tieto jaetaan

myynnille, markkinoinnille ja juristeille



04

Jakaminen ja hyväksyminen

Myynti voidaan järjestelmän kautta hyväksyttää johtoportaan



06

Arkistointi ja jakaminen

Allekirjoitettu asiakirja palautuu järjestelmään



01

Tieto tuodaan

järjestelmään rajapinnoista ja Senaatti-kiinteistöjen omista järjestelmistä



03

Tieto asiakirjaksi

Myyjät voivat tehdä 90% sopimuksista, juristityö vähenee



05

Muokkaus ja sähköinen allekirjoitus



Office 365



MML
MAAN-
MITTAUS-
LAITOS



Kuvaaja: Anna Autio



3. Toteutus

“Valtava vauhti päällä. Aluksi tämä huolestutti, sillä valtiolla tähän ei ole totuttu, mutta tulokset olivat sen mukaiset. Aikataulut pitivät ja hankkeessa syntynyt ymmärrys oli valtava sekä toimittajalla että meillä.”

- Senaatti-kiinteistöjen lakiasianpäällikkö Ilkka Koponen

Legal Design

Legal design eli oikeudellinen muotoilu on prosessi, jossa suunnitellaan, miten ja mitä oikeudellisia palveluita tai tuotteita kannattaa tehdä.

Oikeudellisen muotoilun tavoitteena on tuottaa palveluita, jotka ovat selkeitä ja ymmärrettäviä, pilkkoa monimutkaiset kokonaisuudet yksinkertaisiksi ja mahdollistaa laadun pysyminen tasaisena sekä parantaa asiakaspalvelukokemusta ja palvelun laatua. Usein näiden tavoitteiden saavuttamisessa apuna kannattaa käyttää oikeusteknologiaa.

Legal Tech

Legal techissä eli oikeusteknologiassa on kyse siitä, että teknologiaa käytetään apuna juridisten tehtävien hoitamisessa. Oikeusteknologiaa käytetään usein mekaanisten tehtävien automatisointiin, osapuolten väliseen kommunikointiin, tiedon analysointiin, organisointiin ja jakamiseen ja jopa oikeudelliseen päätöksentekoon tekoälyn avulla.

Pelkkä oikeusteknologian käyttöönotto ei välttämättä tarkoita sitä, että asiat olisi helpompi tai mukavampi tehdä, mutta usein se antaa työkaluja työmenetelmien parantamiseen. Oikeusteknologian käyttöä suunniteltaessa kannattaakin käyttää hyväksi legal designin keinoja.

Miksi Turre Legal?

Senaatti-kiinteistöt tarvitsi palvelua toteuttamaan tahon, jolla olisi ymmärrystä sekä kiinteistökaupan juridiikasta että palvelumuotoilusta, ja jolla olisi myös mahdollisuus toteuttaa haluttu palvelu. Suomessa on joitain legal designiin eli oikeudelliseen muotoiluun erikoistuneita yrityksiä, samoin ohjelmistotaloja, mutta ei juurikaan tahoja, josta löytyisi kaikki tarvittava osaaminen.

Turre Legal on tässä suhteessa poikkeus. Turre Legalilta projektiin osallistui kaksi juristia, joilla on koulutusta ja osaamista myös koodaamisesta, ohjelmistotuotannosta ja palvelumuotoilusta. Koodauksesta päävastuussa ollut henkilö on aiemminkin koodannut legal tech- eli oikeusteknologiatuotteita. Näin kattavaa legal tech- ja legal design -osaamista ei liene muilla toimijoilla, minkä vuoksi Turre Legal oli luonteva valinta projektin toteuttajaksi.



Senaatti-kiinteistöt - kiinteistökaupan asiantuntemus



Senaatti-kiinteistöiltä palvelun suunnitteluun osallistui juristeja, myyntipäälliköitä, sihteereitä ja IT-henkilöstöä, jotka toivat projektiin vankan ymmärryksen kiinteistökaupassa tarvittavista tiedoista, myyntiprosessista ja olemassa olevista järjestelmistä.

Työmenetelmä - ketterä kehitys

Projektin lähtökohtana oli sopimus, jossa lähtökohtana oli ketterä kehitys. Siinä ei etukäteen listattu tarkkaan haluttuja ominaisuuksia tuotteelle vaan osapuolten hankkeelle asettamat tavoitteet.

Ei valmiiksi lukkoon lyötyä vaatimuslistaa

Prosessi lähti käyntiin sillä, että Turre Legalin palvelumuotoilija haastatteli Senaatin työntekijöitä ja havainnoi heidän työtään. Tällä saatiin hyvä kuva siitä, miten myyntiprosessi toimi ja mitä ongelmakohtia siinä ilmeni. Käyttäjätutkimuksen perusteella palvelu saatiin suunniteltua käyttäjien tarpeiden pohjalta niin, että koko myyntiprosessi otettiin kriittiseen tarkasteluun. Osapuolten tavoitteet toimivat koko ajan työskentelyn lähtökohtana.

Toimiva palvelu mahdollisimman aikaisin

Ketterässä kehityksessä tavoitteena on saada asiakkaan kommentoitavaksi toimiva tuote mahdollisimman aikaisessa vaiheessa. Aluksi totutetaan ydintoiminnallisuudet ja uusia ominaisuuksia lisätään jatkuvasti projektin edetessä. Kahden viikon välein tarkistetaan, miten hyvin toteutus vastaa Senaatti-kiinteistöjen toiveita, korjataan tarvittaessa suuntaa ja päätetään seuraavaksi tehtävät työt.

“Miksi te kysytte näin paljon kysymyksiä?”



Kuvaaja: Anna Autio



4. Lopputulos

“Kokeiluhanke onnistui tosi hyvin. Kokeilun perusteella syntyi tuote, joka tuottaa aivan uudenlaista lisäarvoa.”

- Senaatti-kiinteistöjen lakiasiainpäällikkö Ilkka Koponen

Toteutettu palvelu

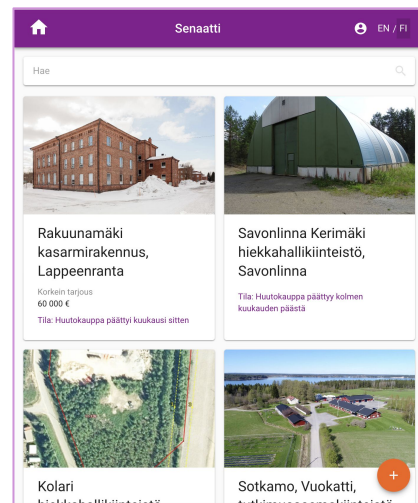
Kokeilun lopputuloksena syntyi palveluprototyyppi, johon voidaan viedä kaikki Senaatti-kiinteistöillä myynnissä olevat kiinteistöt. Palvelun etusivulla on kokonaisnäkymä kaikkiin kiinteistökauppoihin. Kustakin kaupasta näkyy kohteen kuva, lyhyt kuvaus kohteesta sekä perustiedot myyntiprosessin tilasta.

Kunkin kaupan tiedot näkyvät kaupan koontinäkymällä. Koontinäkymä muodostuu teemoittain muodostetuista osioista, ja hyvän yleisnäkymän saamiseksi kustakin osiosta näkyy lähtökohtaisesti tiivistelmä.

Kustakin tiivistelmästä aukeaa tietojen syöttö- ja muokkaustila, joissa palvelu ohjaa käyttäjää lisäämään kaupassa tarvittavat tiedot ja asiakirjat. Jos pakollisia tietoja jää puuttumaan, palvelu huomauttaa tästä käyttäjälle.

Lopuksi käyttäjä voi yhdellä napin painalluksella luoda kiinteistön kauppakirjan. Kiinteistöjen ja ostajien tiedot tulevat kauppakirjaan automaattisesti, samoin kauppakirjan ehdot määräytyvät automaattisesti käyttäjän tekemien valintojen perusteella. Yleisimmät tekstin muokkaukset mahdollista tehdä suoraan käyttöliittymällä, monimutkaisempia tilanteita varten kauppakirjan voi ladata MS Word-muodossa omalle koneelle muokkauksia varten

Kauppakirjan liitteet ja muut asiakirjat voi tuoda palveluun itse, ja rekisteriasiakirjat voi myös tilata järjestelmän kautta suoraan sähköisesti Maanmittauslaitokselta.



Rakuunamäki sotilaskoti,
Lappeenranta

Sopimusneuvottelu käynnissä

Projektiin tunnus: KM06456

Korkein tarjous: 55 000 €

Huutokauppa päättyi: 31. heinäkuuta 2018

Kiinteistöt

405-457-1-6, 1 rakennus

405-457-2-89, 0 rakennusta

Kauppan kohteen kunto

Ei tiedossa olevaa

pilaantumiseriskää

Ei maaperätutkimuksia

Rakennuksissa on havaittu

vaurioita

Kuntokartoitus

Kosteusvauriointaus

Sääntely

Kaava *

Asemakaava

Käyttötarkoitus *

ravitus- ja majoituskäyttö

Kaavan mukainen

alueen laajuus *

2000 neliömetriä

Kaavatilanne *

Ostaja on tutustunut Kaupan kohdetta koskevaan kaavaan ja kaavamääräyksiin. Kaupan kohteen asemakaavan mukainen käyttö- ja majoituskäyttö ja kaavan mukainen rakennusoikeus on 2000 neliömetriä.

Kiinteistöä tai rakennuksia koskevia suojelumääräyksiä



Kuvaaja: Raisa Kyllikki Ranta

Toteutunut lisäarvo

- Motivoi toimimaan Senaatti-kiinteistöjen käytäntöjen mukaan
- Hakee tietoja ja asiakirjoja useista eri paikoista
 - Senaatin omat järjestelmät
 - Maanmittauslaitos
 - Vainu (yritysten tietojen haku yrityksen nimellä)
 - huutokaupat.com
- Luo itse asiakirjoja
- Yksinkertaistaa asiakirjaliikennettä
- Asiakirjat ovat helposti ymmärrettäviä
- Vähentää toistuvia työvaiheita ja virheitä
- Pitää asiakirjat järjestyksessä
- Lisää tietoa ja laatua
- Säästää aikaa ja vaivaa

Social impact



Self-transcendence

Life changing



Provides hope



Self-actualization



Motivation



Heirloom



Affiliation and belonging

Emotional



Reduces anxiety



Rewards me



Nostalgia



Design / aesthetics



Badge value



Wellness



Therapeutic value



Fun / entertainment



Attractiveness



Provides access

Functional



Saves times



Simplifies



Makes money



Reduces risk



Organizes



Integrates



Connects



Reduces effort



Avoids hassles



Reduces cost



Quality



Variety



Sensory appeal



Informs

Lähde: Bain consulting, Pyramid of value

Ennen

Manuaalinen, itseään toistava työ

Tiedot haettu kymmenistä eri paikoista

Erilaiset ja laadultaan vaihtelevat kauppakirjat

Sopimuskohdat kopioitu vanhoista kaupoista:
virheiden ja puutteiden riski

Kauppakirja valmiiksi yhdessä työpäivässä

Kuva valtiosta jähmeänä organisaationa

Nyt

Mielekkäät työtehtävät

Tiedot rajapinnoista suoraan

Yhtenäiset kauppakirjamallit ja -ehtopohjat

Järjestelmä ehdottaa sopimuskohтия ja
ohjaa työntekijää. Ei unohduksia

Kauppakirja valmiiksi yhdessä tunnissa (arvio
prototyypin pohjalta)

Kuva valtiosta innovatiivisena työympäristönä



Kuvaaja: Anna Autio

Ainutlaatuinen järjestelmä

	Alma Media	Sopimuskone	MML verkkopalvelu	Turre Legal
Kiinteistön tietojen haku	X		X	X
Kiinteistöön liittyvien asiakirjojen haku	X		X	X
Kauppakirjan editoinnin mahdollisuus	X	X		X
Luo ja täyttää kauppakirjan automaattisesti			X	X
Yritystajien tietojen automaattinen haku Vainusta				X
Mahdollisuus linkittää asiakkaan asiakirjahallinta-järjestelmä palveluun				X
Integraatio asiakkaan omaan tietokantaan				X
Palvelin asiakkaan tiloissa * Private cloud				X

Projektin aikana kohdatut haasteet

Erot työtavoissa ja kulttuurissa

Suuren valtiotoimijan ja pienen oikeusteknologiatoimiston toimintakulttuurit ovat monessa suhteessa erilaiset. Senaatti-kiinteistöjen aiemmat ohjelmistoprojektit ovat olleet suuria, isojen toimijoiden kanssa toteutettuja projekteja. Ketterän kehityksen työtavat olivat selkeästi uusia, ja vahvasti käyttäjätutkimukseen perustuva, nopea kehitys aiheutti jonkin verran hämmennystä. Tämä yhdistettynä Senaatti-kiinteistöjen asiantuntijoiden muihin kiireisiin aiheutti jonkin verran sitä, että Turre Legalin tarvitseman tiedon saaminen viivästyi, mikä puolestaan aiheutti projektiin viivästymistä ja tyhjäkäyntiä työskentelyssä, kun projektia edistettiin puutteellisilla tiedoilla.

Pieni työryhmä

Turre Legal toteutti projektin pääosin vain muutaman avainhenkilön voimin. Tässä oli paljon hyviäkin puolia, muun muassa se, että tieto ei ollut hajallaan usealla eri henkilöllä ja kommunikointi oli yksinkertaista. Tämä aiheutti kuitenkin sen, että yhdenkin henkilön sairausloma tai muu estyminen tekemästä työtään sai aikaan myös muiden osalta töiden hidastumista. Näitä tilanteita ei onneksi ollut paljoa eikä pitkiä suunnittelemattomia poissaoloja ollut.

Korkeat tietoturva vaatimukset

Senaatti-kiinteistöjen omistuksessa on muun muassa Puolustusvoimien käytössä olevia kiinteistöjä. Näiden osalta tietoturva vaatimukset ovat ymmärrettävästi hyvin korkeat. Koska kaikkia kiinteistöjä koskevat tiedot ovat samoissa järjestelmissä, tietoturva-asioiden huomioiminen aiheutti merkittävää viivästymistä tarvittavien tiedonsiirtoratkaisujen luomiseen eikä niitä hankkeen aikataulussa saatu vielä toteutettua. Samoin osa muistakin teknisistä ratkaisuista piti miettiä hyvin tarkkaan eivätkä hankkeen alussa suunnitellut ratkaisut kaikilta osin olleet mahdollisia. Myös sähköinen kiinteistökauppa jäi toteuttamatta, koska valtuuksien rajaaminen Senaatti-kiinteistöjen toivomassa laajuudessa ei ollut mahdollista.

Tulosten viestintä ja jakaminen

Tämä raportti löytyy hankkeen tietojen yhteydestä [KIRA-digin verkkopalvelussa](#). Lisäksi sekä [Senaatti-kiinteistöt](#) että [Turre Legal](#) julkaisevat raportin omilla verkkosivuillaan ja some-kanavillaan. Tiedote yhteistyön aloittamisesta julkaistiin sekä [Senaatti-kiinteistöjen](#) että [Turre Legalin](#) nettisivuilla heti hankkeen käynnistyttyä.

Turre Legalin tavoitteena oli luoda toteutetusta palvelusta kaupallisen tuotteen prototyyppi, johon voisi tuoda myös muita asiakirjapohjia. Toteutettu palvelu sisältää merkittävän määrän Senaatti-kiinteistöille räätälöityä sisältöä. Palvelun kaupallistaminen vaatii sen muokkaamista ja yksinkertaistamista yleiseen käyttöön sopivaksi.

Tietojärjestelmän kokeiluhankkeeksi kauppakirja-alusta toteutettiin rajatuilla resursseilla. Tämä asetti rajat siihen miten pitkälle prototyypin kehittämisessä ja integroimisessa kokeilu eteni. Hankkeen aikana löytyi jatkokehityskohteita hyötyjen täysimääräiseksi realisoimiseksi.

Jatkokehityskohteet

Integraatio Senaatti-kiinteistöjen tietojärjestelmiin

Hankkeen aikana toteutumatta jäi Senaatti-kiinteistöillä nyt käytössä olevien järjestelmien tietojen tuominen palveluun. Kumpikaan osapuoli ei etukäteen osannut huomioida korostuneiden tietoturvavaatimusten ja ulkopuolisten toimittajien aikataulujen aiheuttamia haasteita hankkeelle. Näin niihin ei osattu varautua riittävän ajoissa. Jatkokehityksessä nämä rajapinnat on tarkoitus toteuttaa.

Muut asiakirjat

Tässä vaiheessa palveluun toteutettiin ainoastaan kauppakirjan luominen. Vanhaan myyntiprosessiin tutustumisen yhteydessä havaittiin, että myös muiden asiakirjojen kohdalla olisi mahdollista saada merkittävää ajansäästöä automatisoinnin avulla.

Käyttöliittymän ja toimintojen kehittäminen

Testauksen yhteydessä käyttäjiltä tuli käyttöliittymän ja palvelun toiminnallisuuksien osalta osin sellaista palautetta, jota ei budjetin ja aikataulun puitteissa pystytty huomioimaan kehitystyössä. Myös näiden osalta on tarkoitus jatkaa palvelun kehittämistä entistä käyttäjäystävällisempään suuntaan.



Ympäristöministeriö
Miljöministeriet
Ministry of the Environment



KIRA-digi

Sennatti