

PROJEKT TAKTEMA

OPTIMA Projektsamarbete - Taktema

AV LARS DIETHELM • 11 SEP. 2025 • 4 MIN READ

Flaskhalsanalys - TakTema

Projekt: TakTema AI Automation

Datum: 2025-09-09

Version: 2.0 Post-Workshop

Status: Pre-Validation

Ansvarig: Lars Diethelm

Sammanfattning

Identifierad huvudflaskhals

🔴 **FLASKHALS:** Ledningsgodkännande för offertprissättning

Påverkan: Begränsar offertkapacitet till 50% av potential / 30-45 minuter dagligen för ledningen / Uppskattat 2-3 MSEK i missade affärsmöjligheter årligen

Åtgärdsförslag: Implementera delegationsregler för standardofferter kombinerat med "förtuggad information" för avvikelser

1. Analysmetodik

Theory of Constraints (TOC) approach

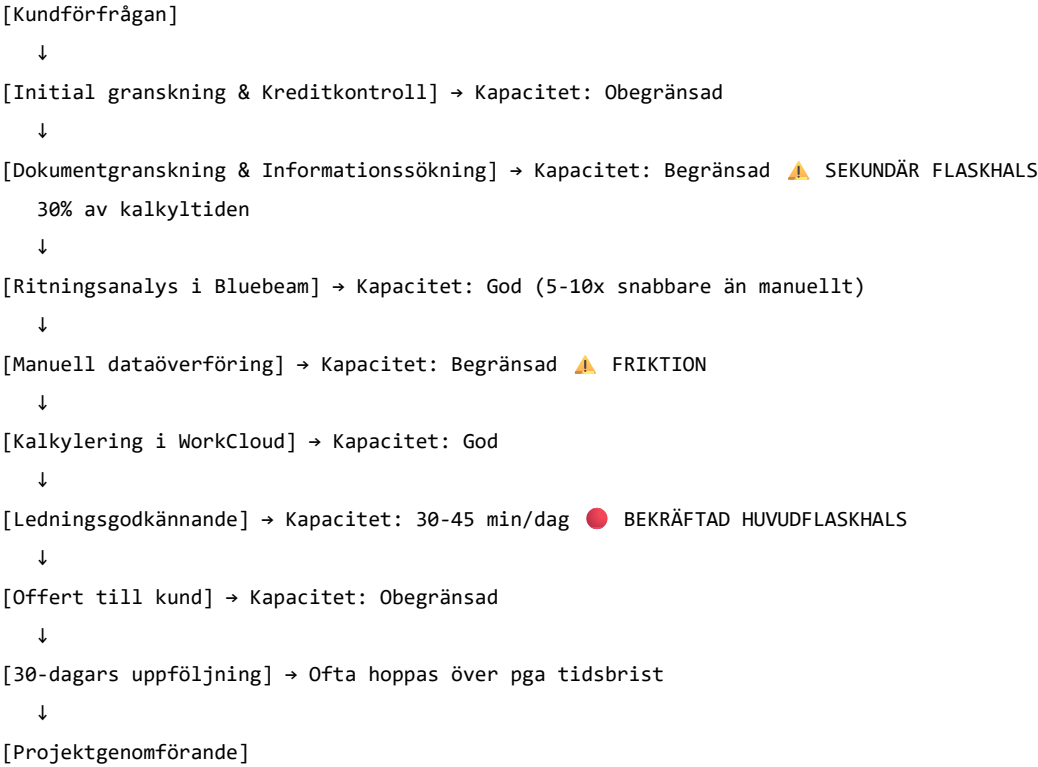
Denna analys följer Goldratts fem fokuseringssteg, nu validerad genom workshop med 5 nyckelpersoner på TakTema (2025-09-09).

Datainsamling

- **Processkartering:** Fullständig genomgång validerad i workshop
- **Tidsmätningar:** Bekräftade genom workshop-diskussion
- **Volymanalys:** Reviderat till ~750 offerter årligen (inte 900+)
- **Workshop:** 5 deltagare (Emil, Liza, Rebecka, Linus, Mattias) med TOC-genomgång

2. Systemöversikt

Värdeflöde genom systemet (Validerat)



Systemets begränsningar (Uppdaterat)

PROCESS	TEORETISK KAPACITET	VERKLIG KAPACITET	UTNYTTJANDEGRAD	BEGRÄNSNING
Dokumentgranskning	20+ offerter/vecka	10-15 offerter/vecka	50-75%	30% av tiden på sc
Ledningsgodkännande	Obegränsad teoretiskt	30-45 min/dag totalt	N/A	Emil/Tommy tillgän
Manuell dataöverföring	40 offerter/vecka	15-20 offerter/vecka	38-50%	Ingen systeminteg
Montörs-tidsrapportering	Daglig potential	60-70% i tid	60-70%	Beteendeproblem

3. Huvudflaskhals - Detaljanalys (BEKRÄFTAD)

Beskrivning

Process/Resurs: Ledningsgodkännande för offertprissättning

Plats i värdekedjan: Mellan färdig kalkyl och offertutskick

Ansvarig: Emil Gråberg (Projektkchef) och Tommy Gråberg (VD)

System/Verktyg: Manuell granskning, ingen systematik för standardofferter

Kvantifiering (Validerat i workshop)

MÄTPUNKT	VÄRDE	ENHET	KOMMENTAR
Inflöde	~750	offerter/år	Reviderat från 900+
Granskningstid	30-45	minuter/dag	Emil och Tommy tillsammans

MÄTPUNKT	VÄRDE	ENHET	KOMMENTAR
Faktiskt genomflöde	~15	offerter/vecka	Begränsat av godkännande
Potential	30+	offerter/vecka	"Kunde producera mycket mer"
Försening	Variabel	1-3 dagar	Beroende på tillgänglighet

Rotorsaksanalys (Uppdaterad)

Problem: Alla offerter kräver ledningsgodkännande oavsett storlek eller komplexitet

- 1. **Varför?** Ingen delegationsram för standardofferter
- 2. **Varför?** Historisk praxis att ledningen ska godkänna prissättning
- 3. **Varför?** Risk för felprissättning och marginalerosion
- 4. **Varför?** Kalkylatorerna saknar fullständig överblick över lönsamhetskrav
- 5. **Varför?** Ingen "förtuggad information" eller tydliga riktlinjer

Rotorsak: Avsaknad av strukturerad delegationsmodell och beslutsunderlag

Workshop-insikter

Nytt koncept - "Förtuggad information":

- Förbereda beslutsunderlag så ledningen bara behöver granska avvikelser
- "Det ska vara färdigt när folk ska titta på det... bara kolla på avvikelser"
- Potential att reducera granskningstid med 70-80%

4. Konsekvensanalys (Uppdaterad)

Uppströms påverkan

- **Köbildning:** Färdiga kalkyler väntar på godkännande
- **Överkapacitet:** Kalkylatorer har kapacitet för fler offerter
- **Motivationspåverkan:** Mattias vill fokusera mer på säljarbete

Nedströms påverkan

- **Leveransförseningar:** Kunder väntar längre på offertsvar
- **Missade affärer:** 30-dagars uppföljning hoppas ofta över
- **Konkurrenskraft:** Längre svarstider än konkurrenter
- **Intäktsbortfall:** Uppskattat 2-3 MSEK/år i förlorade affärer

Total ekonomisk påverkan (mycket grov uppskattning)

KOSTNADSTYP	KR/MÅNAD	KR/ÅR	BERÄKNING
Ledningens tid	15,000	180,000	30-45 min/dag
Förlorad offertkapacitet	200,000	2,400,000	~375 färre offerter/år

KOSTNADSTYP	KR/MÅNAD	KR/ÅR	BERÄKNING
Förseningskonsekvenser	50,000	600,000	Förlorade affärer pga sen respons
TOTALT	265,000	3,180,000	

5. Förbättringsförslag (Workshop-validerat)

Steg 1: Exploatera befintlig flaskhals - BESLUTAD

ÅTGÄRD	BESKRIVNING	POTENTIAL	KOSTNA
Delegationsregler	Kartlägga vilka offerter som kan delegeras	70% färre granskningar	Ingen
"Förtuggad information"	Strukturerat beslutsunderlag med bara avvikelser	80% kortare granskningstid	Låg
Teams-transkribering	Frigör tid från anteckningar (Tommy)	2-3 tim/vecka	Ingen

Quick wins beslutade i workshop:

- [x] Kartlägga delegationsmöjligheter - Ansvarig: Emil/Tommy/Mattias
- [x] Aktivera Teams-transkribering omedelbart
- [] Implementera "förtuggad information" för offertbeslut

Steg 2: Underordna systemet

Nödvändiga anpassningar:

- **Uppströms:** Kalkylatorer förbereder strukturerat underlag
- **Vid flaskhalsen:** Fasta tider för offertgranskning
- **Nedströms:** Automatisk 30-dagars uppföljning

Steg 3: Höj kapaciteten

INVESTERING	BESKRIVNING	KAPACITETSÖKNING	ROI
AI-dokumentanalys	Reducera dokumentsökning från 30% till 10%	+50% kalkylkapacitet	6 månader
Intelligent kontraktsanalys	Automatisk granskning av avtal	Riskminimering	"Väldigt höj
Systemintegration (temporär)	Workarounds medan WorkCloud uppgraderas	+25% effektivitet	4 månader

6. Sekundära flaskhalsar (Workshop-validerat)

Nästa flaskhals (efter huvudflaskhals lösts)

Process: Dokumentsökning och informationshantering **Kapacitet:** 30% av kalkyltiden går åt till sökning

Gap: Kunde reduceras till 10% med AI **Workshop-citat:** "30% av tiden på dokumentsökning är ohållbart"

Nyidentifierade problemområden från workshop

1. **Montörers tidsrapportering** (inte projektledare som tidigare trott)

2. **Avtalsgranskning** - manuell process utan systematik
3. **Leverantörsfakturakontroll (PL)** - komplex matchning på leveransnivå

7. Implementeringsplan (Uppdaterad)

Fas 1: Omedelbar exploatering (Vecka 1-2)

- [x] Workshop genomförd med TOC-genomgång - 2025-09-09
- [] Kartlägga delegationsmöjligheter - Ansvarig: Emil/Tommy/Mattias
- [] Aktivera Teams-transkribering - Ansvarig: TBD
- [] Implementera "förtuggad information" - Ansvarig: Mattias
- **Förväntad förbättring:** 50-70% reduktion av flaskhalsen

Fas 2: Systemanpassning (Påbörjas 2025-09-23)

- [] Presentera för ledningsgruppen - 2025-09-16
- [] Fas 2 workshop - 2025-09-24 kl 10
- [] AI-dokumentanalys pilot på historiska projekt
- [] Intelligent kontraktsanalys implementation
- **Förväntad förbättring:** Ytterligare 30% kapacitetsökning

Fas 3: Kapacitetshöjning (Månad 2-6)

- [] Full AI-implementation för dokumenthantering
- [] Temporära systemintegrationer (vänta inte på WorkCloud)
- [] Kontinuerlig optimering baserat på data
- **Förväntad förbättring:** Total kapacitetsökning 100%+

Workshop-validering och konsensus

Bekräftade insikter

✅ **Huvudflaskhals:** Ledningsgodkännande är den primära begränsningen ✅ **Volym:** ~750 offerter/år (inte 900-1000 som tidigare uppskattat) ✅ **Tidsproblem:** Montörer, inte projektledare, är problemet med tidsrapportering ✅ **Dokumentsökning:** 30% av tiden bekräftat som ohållbart ✅ **Quick wins:** Teams-transkribering kan implementeras omedelbart

TOC-förståelse

Workshop-deltagarna fick kort genomgång av Theory of Constraints vilket gav:

- Ny förståelse för prioritering av förbättringsarbete
- Insikt om att öppna flaskhalsar kan skapa nya problem
- Fokus på DEN stora flaskhalsen istället för många små problem

Rekommendation för fortsatt arbete

Omedelbart (denna vecka):

1. Genomför kartläggning av delegationsmöjligheter
2. Aktivera Teams-transkribering
3. Börja förbereda "förtuggad information" mall

▶ Kort sikt (Fas 2 start 2025-09-23):

1. Fokusera på huvudflaskhalsen med strukturerade åtgärder
2. Undersök potentiell AI-pilot för dokumentanalys
3. Implementera temporära systemlösningar

Lång sikt (3-6 månader):

1. Full AI-implementation för dokumenthantering
2. Intelligent kontraktsanalys
3. Systematisk uppföljning och optimering

Med dessa åtgärder kan TakTema öka sin offertkapacitet med minst 100% inom 6 månader samtidigt som kvaliteten förbättras genom strukturerad "förtuggad information" och AI-stödd validering.