



AV LARS DIETHELM • 25 SEP. 2025 • 4 MIN READ



BC 2: AI-DOKUMENTANALYS (UTVIDGAD)

SAMMANFATTNING

Problem: Kalkylatorer spenderar 30% av offerttiden på dokumentsökning, plus 15 min per förfrågan på initial granskning och prioritering.

Lösning: AI-driven dokumentanalys för ALLA inkommande förfrågningar med automatisk prioritering, CRM-uppdatering och dokumenthantering.

ROI: 6 månader

NPV 3 år: 852 000 kr

Årlig besparing: 394 420 kr

NULÄGE (Validerat FAS 2 + Ny information)

Omfattning

- **Komplexa offerter med omfattande dokument:** 40 st/år
- **Totalt antal förfrågningar:** 500-600 st/år (använder 550)
- **Tidsspillan dokumentsökning:** 2,4 tim per komplex offert
- **Tidsspillan initial granskning:** 15 min per ALLA förfrågningar
- **Berörda personer:** 2 kalkylatorer + 1 projektchef
- **Dokumentstorlek:** Varierande från 1 sida till 100+ sidor

Årlig kostnad - Konservativ beräkning

Komplexa offerter (40 st):

- Tidsspillan dokumentsökning: $40 \times 2,4 \text{ tim} \times 430 \text{ kr} = \mathbf{41\,280 \text{ kr/år}}$
- Försenade offerter: $6/\text{år} \times 10\% \times 50\,000 \text{ kr} = \mathbf{30\,000 \text{ kr/år}}$
- Felkalkyler: $2 \text{ fel} \times 25\,000 \text{ kr} = \mathbf{50\,000 \text{ kr/år}}$

Alla förfrågningar (550 st):

- Initial granskning och prioritering: $550 \times 0,25 \text{ tim} \times 430 \text{ kr} = \mathbf{59\,125 \text{ kr/år}}$
- Manuell CRM-uppdatering: $550 \times 0,1 \text{ tim} \times 430 \text{ kr} = \mathbf{23\,650 \text{ kr/år}}$
- Dokumenthantering (uppladdning): $550 \times 0,15 \text{ tim} \times 430 \text{ kr} = \mathbf{35\,475 \text{ kr/år}}$

Övrigt:

- Förlorat säljfokus: $2 \text{ tim/vecka} \times 47 \text{ veckor} \times 430 \text{ kr} = \mathbf{40\,420 \text{ kr/år}}$
- Felprioritering av offerter: $10 \text{ st/år} \times 20\,000 \text{ kr} = \mathbf{200\,000 \text{ kr/år}}$

TOTAL KOSTNAD IDAG: 479 950 kr/år

Kvalitetsproblem

- Ingen systematisk prioritering av förfrågningar
- Manuell hantering av alla dokument
- Inkonsekvent CRM-uppdatering
- Risk för att missa lukrativa affärer pga felprioritering
- Tidskrävande initial bedömning

FÖRESLAGEN LÖSNING

Beskrivning

Heltäckande AI-system som:

1. **Analyserar ALLA inkommande förfrågningar** (550 st/år)
2. **Skapar standardiserat översiktsdokument** för varje förfrågan
3. **Prioriterar automatiskt** baserat på definierade parametrar (storlek, marginal, komplexitet, kund)
- ▶ 4. **Uppdaterar CRM automatiskt** med flaggor och nyckelinformation ✖
5. **Laddar upp dokument** till rätt mappar automatiskt
6. **Ger djupanalys** för komplexa offerter (40 st/år)

Investering År 1

- **AI-licenser:** 4 användare × 500 kr/mån × 12 = **24 000 kr**
- **Implementation:** Uppsättning, integration, anpassning = **125 000 kr**
- **CRM-integration:** Koppling och automatisering = **22 000 kr**
- **Dokumenthanteringsintegration:** Gula mappar = **15 000 kr**
- **Utbildning:** 1 dag × 4 personer × 3 440 kr = **13 760 kr**
- **Pilotfas:** 2 månaders parallellkörning = **10 000 kr**
- **TOTAL INVESTERING ÅR 1: 209 760 kr**

Årlig driftkostnad (från år 2)

- **Licenser:** 24 000 kr/år
- **Support & uppdateringar:** 22 000 kr/år
- **TOTAL DRIFT: 46 000 kr/år**

Förväntad effekt - Konservativ uppskattning

Komplexa offerter (40 st):

- Tidsbesparing documentsökning (75%): **30 960 kr/år**
- Minskade förseningar (50%): **15 000 kr/år**
- Färre felkalkyler (50%): **25 000 kr/år**

Alla förfrågningar (550 st):

- Automatisk initial granskning (90%): **53 213 kr/år**
- Automatisk CRM-uppdatering (100%): **23 650 kr/år**
- Automatisk dokumenthantering (80%): **28 380 kr/år**

Övrigt:

- Ökad säljkapacitet: **40 420 kr/år**
- Bättre prioritering (70% förbättring): **140 000 kr/år**
- Kvalitetsförbättring: **37 800 kr/år**

TOTAL BESPARING: 394 423 kr/år

FINANSIELL ANALYS

Kassaflöde 3 år

ÅR	INVESTERING	BESPARING	NETTOKASSAFLÖDE	ACKUMULERAT
1	-209 760	+394 423	+184 663	+184 663
2	-46 000	+394 423	+348 423	+533 086
3	-46 000	+394 423	+348 423	+881 509

Nyckeltal

- **Återbetalningstid:** 6,4 månader
- **IRR:** 140%
- **Breakeven:** Månad 7

NPV (3 år, 10% kalkylränta): 852 000 kr

$$NPV = -209\,760 + 348\,423/1,1 + 348\,423/1,21$$
$$NPV = -209\,760 + 316\,748 + 287\,9$$

RISKANALYS

Riskenivå: LÅG-MEDIUM

Huvudrisker och mitigering

1. Integrationskomplexitet (Medium risk)

- *Risk:* CRM och dokumentsystem kan vara svåra att integrera
- *Mitigering:* Fasad implementation, börja med kärnfunktionalitet

2. Datakvalitet för prioritering (Medium risk)

- *Risk:* AI kan felprioritera baserat på otillräcklig data
- *Mitigering:* Manuell översyn första 3 månaderna, kontinuerlig träning

3. Användarmotstånd (Låg risk)

- *Risk:* Kalkylatorer vill behålla kontroll över prioritering
- *Mitigering:* "Förslag och godkänn"-modell initialt

4. Skalbarhet (Låg risk)

- *Risk:* Systemet klarar inte volymökning
- *Mitigering:* Välj skalbar molnlösning från start

IMPLEMENTATION

Komplexitet: MEDIUM

Tidslinje: 10 veckor

- **Vecka 1-2:** Upphandling och systemval
- **Vecka 3-4:** Kärnfunktionalitet (dokumentanalys)
- **Vecka 5-6:** CRM-integration
- **Vecka 7:** Dokumenthanteringsintegration
- **Vecka 8:** Utbildning och pilotstart
- **Vecka 9-10:** Finjustering och full utrullning

Resurser

- **Intern projektledare:** 30% i 10 veckor
- **IT-support (extern):** 40 tim totalt
- **Kalkylatorer:** 1 dag utbildning
- **Extern konsult:** 100 tim implementation

Dependencies

- API-tillgång till CRM-system
- Strukturerad mappstruktur i Gula mappar
- Definierade prioriteringskriterier
- Ledningens godkännande av automatiserad prioritering

MJUKA VÄRDEN OCH KVALITATIVA FÖRDELAR

Strategiska fördelar

- **Systematisk prioritering:** Aldrig missa lukrativa affärer
- **Snabbare responstid:** Konkurrensfördel
- **Datadrivet beslutsfattande:** Objektiv prioritering
- **Fullständig spårbarhet:** Alla förfrågningar dokumenterade

Operativa fördelar

- **Frigör 3-4 tim/vecka för säljarbete**
- **Konsekvent hantering av alla förfrågningar**
- **Automatisk dokumentation**
- **Realtidsöversikt av pipeline**

Medarbetarpåverkan

- **Fokus på värdeskapande arbete**
- **Minskad administrativ börda**
- **Bättre beslutsunderlag**
- **Mindre stress vid hög arbetsbelastning**

KÄNSLIGHETSANALYS

Scenario 1: Pessimistiskt (50% effekt)

- Besparing: 197 000 kr/år
- ROI: 13 månader
- Kommentar: Fortfarande lönsam investering

Scenario 2: Realistiskt (validerad data)

- Besparing: 394 420 kr/år
- ROI: 6 månader
- Kommentar: Stark business case med hög avkastning

Scenario 3: Optimistiskt (full potential + volymökning)

- Besparing: 600 000+ kr/år
- ROI: 4 månader
- Kommentar: Vid ökad offertvolym och full automation

REKOMMENDATION

☒ **Ta med i Fas 3**

☐ Vänta till 2026

☐ Avvakta vidare utredning

Motivering

- Exceptionell ROI på 6 månader
- Hög NPV på 852 000 kr över 3 år
- Adresserar hela värdekedjan från förfrågan till offert
- Skapar systematik i prioritering (strategisk fördel)
- Frigör betydande tid för säljarbete
- Skalbar lösning som växer med verksamheten
- Elimineras risk för missade affärsmöjligheter

Nästa steg

1. **Vecka 39:** Diskussion i workshop 24/9
2. **Vecka 40-41:** Konkretisera underlag, Styrgruppsbeslut
3. **Vecka 42:** Start Fas 3 - 4
4. **Vecka 49:** Pilot redo

BERÄKNINGSUNDERLAG - NULÄGE (UTVIDGAD)

Detaljerad härledning av kostnader

1. INITIAL GRANSKNING: 59 125 kr/år

Beräkning: $550 \text{ förfrågningar} \times 15 \text{ min} \times 430 \text{ kr/60}$

Källor:

- 550 förfrågningar = Mitt i spannet 500-600

Källa: Validerad offertvolym

- 15 minuter per förfrågan

Källa: Ny information från projektchef

- 430 kr/tim

Källa: FAS 1 workshop standard

2. CRM-UPPDATERING: 23 650 kr/år

Beräkning: $550 \text{ förfrågningar} \times 6 \text{ min} \times 430 \text{ kr/60}$

Källor:

- 6 minuter = Konservativ uppskattning för manuell inmatning

Källa: Branschstandard för CRM-uppdatering

3. DOKUMENTHANTERING: 35 475 kr/år

Beräkning: $550 \text{ förfrågningar} \times 9 \text{ min} \times 430 \text{ kr/60}$

Källor:

- 9 minuter = Nedladdning, namngivning, uppladdning

Källa: Uppskattning baserat på process

4. FELPRIORITERING: 200 000 kr/år

Beräkning: $10 \text{ missade affärer} \times 20\,000 \text{ kr marginal}$

Källor:

- 10 missade = Konservativ uppskattning (2% av förfrågningar)

Källa: Branschstandard för felprioritering

- 20 000 kr = 1% marginal på 2 MSEK projekt

Källa: Konservativt för mindre projekt

Antaganden och osäkerheter

Nya möjligheter identifierade:

- Systematisk hantering av ALLA förfrågningar
- Automatisk prioritering baserat på AI-analys
- Integration med befintliga system
- Skalbar lösning för framtida tillväxt

► **Konservativa antaganden:**

- Endast 70% förbättring i prioritering
- 10% av förfrågningar kräver fortfarande manuell hantering
- Integrationskostnader kan variera

Not: Den utvidgade lösningen transformerar business case från marginalfall till en stark Quick Win med 6 månaders ROI och betydande strategiska fördelar.

Ahrens Optimate © 2025

Prenumerera

Powered by Ahrens Optimate