



KeyAudit – Strategisk styrning av konsultaffären

En faktabaserad analys av er konsultinköpsprocess som identifierar besparingsmöjligheter, ökar transparensen och säkerställer att varje investerad konsultkrona ger maximalt värde. Med tydliga KPI:er kopplade direkt mot era affärsmål.

Varför strategisk styrning av konsultaffären är avgörande

Konsultinköp är för många medelstora och stora företag en av de största och minst kontrollerade kostnadsmassorna. Utan en strukturerad process riskerar organisationer att betala överpris, arbeta med fel leverantörer och sakna insyn i hur konsultkostnaderna faktiskt fördelar sig. Det resulterar i onödig administration, ineffektiva beslutsprocesser och ett svagt förhandlingsläge gentemot leverantörer.

KeyAudit är utformat för att ge beslutsfattare och inköpsansvariga en klar och objektiv bild av nuläget – utan antaganden och utan dolda agendor. Genom en strukturerad genomlysning av er konsultaffär skapar vi ett faktabaserat underlag som möjliggör välgrundade beslut, effektiva förändringar och mätbara resultat.

Strategisk styrning av konsultaffären handlar inte bara om att pressa priser – det handlar om att bygga en hållbar och skalbar process där rätt kompetens finns tillgänglig vid rätt tidpunkt, till rätt kostnad, med rätt leverantör. Det är precis vad KeyAudit levererar.

Kostnadskontroll

Synliggör dolda kostnader och identifierar besparingar i prissättning och konkurrensutsättning.

Processeffektivitet

Kortare ledtider från behov till tillsättning och tydligare ansvarsfördelning i hela kedjan.

Transparens

Full insyn i leverantörsbas, avtal, prisnivåer och konsultregister.

Strategisk styrning

KPI:er och handlingsplan kopplade direkt mot era affärsmål och interna riktlinjer.

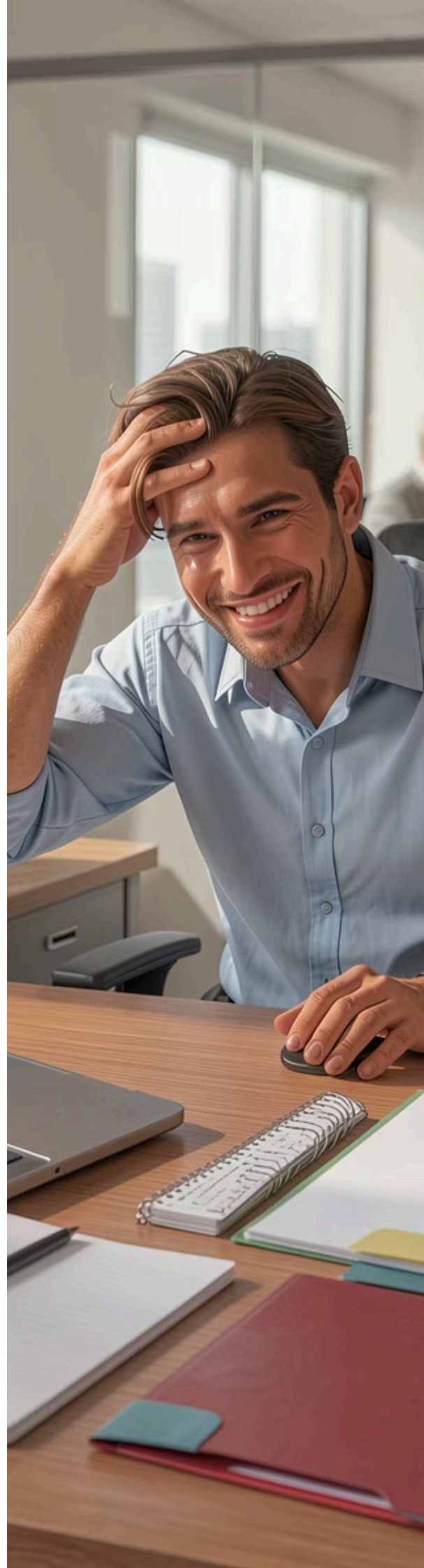
Vad är KeyAudit?

KeyAudit är en strukturerad analystjänst som genomlyser hela er konsultinköpsprocess – från beställning till offboarding.

Tjänsten genomförs i nära samarbete med era interna inköps- och HR-avdelningar för att säkerställa en korrekt nulägesbild och relevanta, genomförbara förbättringsförslag.

Analysen bygger på intervjuer med nyckelpersoner inom inköp, ekonomi och operativ verksamhet, genomgång av befintliga avtal, prislistor och konsultregister, samt benchmarking mot aktuella marknadspriser och etablerade best practices. Resultatet är ett konkret beslutsunderlag – inte en generisk rapport, utan en skräddarsydd handlingsplan för just er organisation.

KeyAudit består av tre integrerade delar som tillsammans täcker hela bredden av er konsultaffär: kategorisering och prissättning, processkartläggning samt strategisk styrning med tydliga mål och ansvarsfördelning.



Tjänstens tre huvuddelar

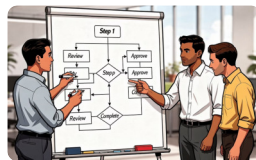
KeyAudit är uppbyggt kring tre sammanhängande analysområden som tillsammans ger en fullständig bild av er konsultaffär och dess förbättringspotential.



1. Kategorisering & prislista

Vi genomför en djupgående analys av inhyrda konsulter för att skapa en transparent och jämförbar prislista.

Identifiering av roller och kompetensnivåer, mappning av nuvarande prisbild mot marknadspriser samt rekommendationer för framtida prissättning och optimering.



2. Processkartläggning

Vi analyserar hela inköpsprocessen från beställning till uppföljning. Vem beställer och godkänner? Hur många leverantörer och konsulter hanteras? Hur ser tidsåtgång, tillsättningsgrad och utfallsanalys ut? Onboarding och offboarding ingår i analysen.



3. Strategisk styrning

Vilka affärsmål styr ni mot? Vi tar fram tydliga KPI:er för konsultaffären, definierar ansvarsfördelning mellan CFO, inköp och beställare, samt skapar en samverkansplan med mallar för uppdragsavtal och underkonsultavtal.

Kategorisering av inhyrda konsulter

En av de vanligaste utmaningarna i konsultaffären är bristen på struktur kring roller och prissättning. Utan en tydlig kategorisering är det svårt att jämföra anbud, säkerställa marknadsmässiga priser eller följa upp leveranserna på ett meningsfullt sätt. KeyAudit löser detta genom att systematiskt kartlägga och kategorisera era inhyrda konsulter.

Vi identifierar samtliga roller och kompetensnivåer i ert konsultregister, mappar nuvarande prisbild och jämför mot aktuella marknadspriser inom respektive kategori. Utifrån denna analys lämnar vi konkreta rekommendationer för framtida prissättning och hur ni bäst strukturerar er prislista för att möjliggöra effektiv konkurrensutsättning och rättvis jämförelse mellan leverantörer.

Rollidentifiering

Systematisk genomgång av alla konsultroller – från junior till senior och specialistkompetenser – med tydlig definition av vad varje nivå innebär.

Prisjämförelse mot marknad

Nuvarande priser benchmarkas mot marknadsnivåer inom varje kategori för att synliggöra avvikelser och besparingsmöjligheter.

Strukturerad prislista

Vi tar fram en transparent och jämförbar prislista som möjliggör effektiv konkurrensutsättning och långsiktig priskontroll.

Framtida optimeringsstrategi

Rekommendationer för hur ni kontinuerligt kan hålla prissättningen marknadsmässig och uppdaterad i takt med marknadsförändringar.

Kartläggning av konsultinköpsprocessen

En ineffektiv inköpsprocess är kostsam på flera sätt – det tar tid, skapar friktion och leder ofta till suboptimala beslut. För att förstå var flaskhalsarna finns och vilka förbättringsåtgärder som ger störst effekt analyserar KeyAudit hela kedjan från identifierat behov till avslutad konsultrelation.



Genom att kartlägga varje steg i processen – inklusive vem som beställer, vem som godkänner, hur förfrågningsunderlag utformas, hur konkurrensutsättningen genomförs och hur lång tid det tar från behov till tillsättning – identifierar vi konkreta förbättringsområden. Vi analyserar även tillsättningsgrad, leveranstider och utfallsanalys för att ge en fullständig bild av processens effektivitet och kvalitet.

Strategisk styrning – KPI:er och ansvar

Strategisk styrning av konsultaffären kräver mer än bara kontroll av priser och processer. Det kräver tydliga mål, definierade ansvarsroller och en plan för ständiga förbättringar. I KeyAudit ingår att ta fram en styrningsmodell som är anpassad till er organisation och era affärsmål.

Vi hjälper er att identifiera vilka affärsmål som ska styra konsultaffären, och översätter dessa till konkreta och mätbara KPI:er. Ansvarsfördelningen mellan CFO, inköpsfunktion och operativa beställare tydliggörs, och vi tar fram en samverkansplan med fokus på ständiga förbättringar. Som en del av leveransen ingår också mallar för uppdragsavtal och underkonsultavtal.

Vad vi definierar tillsammans

- Affärsmål som styr konsultaffären
- KPI:er och mätpunkter för uppföljning
- Ansvarsfördelning: CFO, Inköp, Beställare
- Samverkansplan med ständiga förbättringar
- Mallar för uppdragsavtal och underkonsultavtal

Varför det är viktigt

Utan tydlig ägarskap och mätbara mål riskerar förbättringsinitiativ att stanna på papperet. Genom att knyta styrningen till konkreta KPI:er och definierade roller skapas förutsättningar för faktisk förändring och långsiktig effekt.

En väldefinierad styrningsmodell säkerställer också att inköpsbeslut fattas på rätt nivå, att avtal efterlevs och att organisationen kontinuerligt förbättrar sin konsultaffär över tid.

Metodik och leverans

KeyAudit genomförs i nära dialog med era interna inköps- och HR-avdelningar för att säkerställa en korrekt nulägesanalys och relevanta förbättringsförslag. Analysen är praktisknära och bygger på verkliga data från er organisation – inte på generella antaganden eller branschgenomsnitt.

01	02	03
Intervjuer med nyckelpersoner Strukturerade samtal med ansvariga inom inköp, ekonomi och operativ verksamhet för att kartlägga nuläget och identifiera upplevda utmaningar.	Dokumentgranskning Genomgång av befintliga avtal, prislistor, konsultregister och interna riktlinjer för att skapa en faktabaserad bild av er nuvarande situation.	Benchmarking Jämförelse av era priser och processer mot marknadsnivåer och best practices inom konsultinköp.
04	05	
Analys & riskidentifiering Identifiering av risker, flaskhalsar och förbättringsmöjligheter baserat på insamlade data och intervjuer.	Slutrapport & handlingsplan Leverans av en rapport med nulägesanalys, identifierade problemområden, KPI-förslag, konkret handlingsplan och ROI-kalkyl.	

Förväntade effekter och ROI

KeyAudit är en investering med konkreta och mätbara återbetalningar. Besparingarna uppstår inom flera områden och är kumulativa – varje förbättringsåtgärd adderar till den totala effekten. Nedan illustreras de typiska besparingskategorierna och deras bidrag till total besparing per år.

2%

Prisoptimering

Besparing via strukturerad prissättning och kategorisering av konsultroller.

1%

Undvikta prishöjningar

Proaktiv hantering av leverantörspriser förhindrar okontrollerade kostnadsökningar.

~Xh

Administrativ effektivisering

Minskat antal timmar per år på administration av konsultinköp och avtalshantering.

Besparingskategorier

- **Minska utpek:** Från X% till Y% — X MSEK
- **Prisoptimering via struktur:** 2% — X MSEK
- **Undvika prishöjningar:** 1% — X MSEK
- **Administrativ effektivisering:** ca X h/år — X MSEK

✓ **Total besparing per år: Y MSEK** — konkretiseras baserat på er konsultvolym och nuvarande kostnadsstruktur under analysen.

Utöver de kvantifierbara besparingarna tillkommer värdet av ökad transparens, bättre efterlevnad av interna riktlinjer och en mer professionell leverantörsrelation.

Tidsplan, investering och nästa steg

KeyAudit kan genomföras inom en **4–6 veckors period**, beroende på er organisations storlek och komplexitet. Analysen anpassas efter antalet inkluderade avdelningar och konsultvolymens omfattning – så att ni får ett resultat som är relevant och genomförbart i er specifika kontext.

Investering

Offertpris: 45 000:- exkl. moms

Eventuella resekostnader tillkommer. Priset baseras på standardomfattning och kan justeras beroende på analysens bredd och antal avdelningar som inkluderas.

Nästa steg

Vi välkomnar er att kontakta oss för att boka ett uppstartsmöte där vi gemensamt går igenom er situation, era mål och hur KeyAudit bäst anpassas för er organisation.

Tveka inte att höra av dig om du har frågor – vi finns tillgängliga för ett förutsättningslöst samtal om hur KeyAudit kan skapa värde för just er konsultaffär.

Vecka 1–2

Intervjuer, dokumentgranskning och datainsamling.

Vecka 3–4

Analys, benchmarking och riskidentifiering.

Vecka 5–6

Slutrapport, handlingsplan och presentationsmöte.