



FP&A-köpguide 2026

En praktisk guide för nordiska ekonomiteam



För dig som bara har 60 sekunder

Kraven på nordiska ekonomiavdelningar är högre än någonsin. Snabbare beslutsfattande, högre datakvalitet och större osäkerhet är en del av vardagen, samtidigt som behovet av att knyta ihop planering, analys och strategi växer.

I den här guiden går vi igenom:

- Varför ekonomiavdelningar behöver moderna system för Financial Planning & Analysis (FP&A)
- Vad en modern FP&A-plattform måste klara
- Hur du jämför leverantörer på ett strukturerat sätt
- Vanliga fallgropar och hur du undviker dem
- Hur du bygger ett hållbart ROI-case.

En FP&A-köpguide anpassad för hur nordiska ekonomiavdelningar arbetar – decentraliserat, datadrivet och med höga krav på transparens och precision.

Innehållsförteckning

Introduktion sida 1

Varför moderna ekonomiavdelningar
behöver moderna FP&A-system

Leverans sida 3

Vad en modern FP&A-plattform
måste leverera

Leverantörslandskapet sida 5

Fyra typer av lösningar

Avslutning sida 6

Från insikt till beslut

Appendix sida 7

A – Checklista: 42 frågor till varje leverantör

B – Så bygger du business case för FP&A

C – Inköpsprocessen – 6 steg

D – Vanliga misstag och hur du undviker dem

E – Vad CIO/CTO behöver veta

Introduktion:

Varför ekonomiavdelningar behöver *moderna* FP&A-system



Vardagen för dagens ekonomiteam – nya krav, ny riktning

CFO-rollen har förändrats snabbt, både i privat och offentlig sektor. Tidigare låg fokus främst på rapportering och kontroll. Idag handlar rollen lika mycket om att driva verksamheten framåt – med scenarioplanering, analys och strategiska beslut som en naturlig del av vardagen.

Kraven ökar från flera håll samtidigt. Marknadens tempo, regelverk som ESG och CSRD ställer nya krav på transparens – och en organisation som behöver snabbare och säkrare beslutsunderlag.

Insikter från rapporten ***Confessions of a Nordic CFO*** visar hur rollen breddats från att leverera siffror till att vara en drivkraft i styrning, analys och förändring. Idag förväntas CFO:n hålla ihop strategi, planering och genomförande – och spela en central roll i organisationens beslutsfattande.

Det ställer helt nya krav på stödsystem. Ekonomifunktionen behöver system som stödjer hela planeringskedjan – inte bara budget och rapportering.

Samtidigt förändrar AI förutsättningarna för ekonomistyrning. Många CFO:er ser möjligheter att automatisera manuellt arbete, fånga avvikelser tidigare och arbeta mer med scenarioplanering – utan att kompromissa med datakvalitet eller kontroll.

Varför räcker inte ERP- och BI-system?

Det är vanligt att ekonomiavdelningar arbetar i ERP och BI och därför ifrågasätter behovet av ett FP&A-system. Men systemen fyller olika funktioner i planering och styrning.

ERP, BI och FP&A hanterar helt enkelt olika delar av planerings- och styrkedjan.

ERP (Enterprise Resource Planning)

Fokuserar på transaktioner – inte planering.

- Bokföring och reskontra
- Order, lager och huvudbok.

ERP svarar på: "Vad har hänt?"

BI (Business Intelligence)

Visar data – men kompletterar den inte.

- Rapporter och dashboards
- KPI-visualisering.

BI svarar på: "Var står vi idag?"

FP&A (Financial Planning & Analysis)

Här skapas framtidsbilden.

- Budget och forecast
- Scenarioplanering
- Analys och uppföljning.

FP&A svarar på: "Vad tror vi kommer hända?"

Vad gör vi för att komma dit vi vill?"

Därför behövs FP&A – utöver ERP och BI

- ERP kan inte hantera processer där data ska simuleras och modelleras.
- BI visar siffror men skapar inga budgetar och prognoser
- FP&A kopplar ihop ERP och BI till en sammanhängande styrningsprocess.

Modern planering kräver samspel mellan ekonomi, verksamhet och strategi – något varken ERP eller BI klarar.

Kort sagt:

- ERP är bokslutet.
- BI är backspegeln.
- FP&A är styrsystemet.

FP&A är utgångspunkten för modern planering. Planeringsverktyg som är byggda för både komplexitet och förändringstakt är ett måste för organisationer där ekonomi, HR, verksamhet och projekt behöver planera tillsammans.

Vad en modern FP&A-plattform måste *leverera*

En modern FP&A-plattform ska inte bara ersätta Excel. Den ska ge ekonomiavdelningen bättre kontroll, snabbare processer och mer tid för strategisk planering och analys.

Minst lika viktigt är möjligheten att snabbt testa olika idéer och scenarier – och justera planen när insikter och förutsättningar förändras.

I en verklighet med hög osäkerhet räcker det inte att veta vad som har hänt. Ekonomifunktionen behöver kunna svara på “tänk om” – vad händer om volymer faller, om kostnader ökar, om vi prioriterar annorlunda?

En modern FP&A-plattform gör detta till en naturlig del av planeringsarbetet – inte ett manuellt sidospår i Excel.

Grundläggande krav

- **Tillförlitlig realtidsdata** med tydliga regler för hur den hanteras, valideras och kvalitetssäkras.
- **Automatiserad budget och prognos** som minskar manuellt arbete och kortar planeringscykler.
- **Snabb och intuitiv scenarioplanering** som gör det enkelt att testa olika händelseförlopp och snabbt justera planen vid ändrade antaganden.
- **Integrerade arbetsflöden** med kommentarer, roller och godkännanden som stödjer decentraliserade arbetssätt.
- **AI som förstärker analysen**, till exempel genom att identifiera avvikelser, föreslå scenarier och ta fram beslutsunderlag – utan att kompromissa med datakvalitet eller kontroll.
- **Sömlösa integrationer** med ERP, HR, CRM och datalager för en sammanhängande planeringskedja.
- **Stöd för både finansiell och operationell planering**, där ekonomiska mål bryts ner till konkreta aktiviteter: vem gör vad, när och med vilka resurser.

Bör också erbjuda

- **Egen modellering och administration** så att ekonomi och verksamhet själva kan justera modeller, dimensioner och rapporter – utan extern konsult eller IT.
- **Fördefinierade planeringsmodeller** med kortare implementationstiden och ger en snabb start, till exempel drivarbaserade modeller för intäkter, kostnader och bemanning, budget- och rullande prognosmodell.
- **Ett modernt och användarvänligt gränssnitt** som fungerar för både ekonomi och verksamhet och minskar behovet av utbildning.
- **Inbyggd validering och affärsregler** som säkerställer hög datakvalitet, konsekventa antaganden och färre fel redan vid inmatning.
- **Tydlig koppling mellan strategi, mål och aktiviteter**, så att budget och prognos speglar vad organisationen faktiskt prioriterar och genomför.
- **En modulär FP&A-plattform** som gör det möjligt att aktivera funktionalitet i takt med behov – utan att betala för mer än det som skapar värde.

Inte bara ekonomi

Planering är inte längre en ren ekonomiprocess. Organisationer behöver en gemensam modell där alla arbetar mot samma mål. I moderna planeringssystem kopplas ekonomi, verksamhet, HR, strategi och projektstyrning samman i en gemensam modell.

Det ger snabbare, säkrare och mer enhetliga beslut.

Det här passar särskilt bra i Norden där organisationer ofta är decentraliserade och projektintensiva.

För en fullständig checklista med de frågor du bör ställa till varje leverantör under demo, RFP eller utvärdering, se Appendix A.



Leverantörslandskapet

– fyra typer av *lösningar*

Marknaden för planeringsstöd består i praktiken av fyra olika typer av lösningar – från kalkylblad till moderna plattformar. De skiljer sig tydligt åt i hur väl de stödjer samarbete, datakvalitet, scenarioplanering och förändring över tid.

1. Excel och kalkylblad

Excel är det vanligaste verktyget för budget, prognos och analys.

- + • Mycket flexibelt och välkänt för många.
- Låg tröskel att komma igång.
- • Svårt att skala och samarbeta i – hög risk för manuella fel, versionshantering och bristande spårbarhet.
- Begränsat stöd för gemensam planering, scenarioplanering och styrning över tid.
- Blir snabbt personberoende och svårt att förvalta när organisationen växer eller förändras.
- Ofta bristande datakvalitet och tillförlitlighet – svårt att veta vem som gjort vad, när och varför.

2. ERP-tillägg

ERP-tillägg bygger planeringsfunktionalitet direkt i, eller nära, det befintliga affärssystemet och utgår främst från transaktionsdata.

- + • Nära transaktionsdata
- • Begränsade möjligheter att planera utifrån verksamhetsdata.
- Ofta svårt att planera över olika tidsperspektiv.
- Begränsad flexibilitet och scenarioplanering.

3. Traditionella FP&A-verktyg

Traditionella FP&A-verktyg är fristående system som utvecklats för att stödja ekonomifunktionens arbete med budget, prognos och uppföljning.

- + • Starka i klassisk budget, prognos och finansiell uppföljning.
- • Fokuserar ofta enbart på ekonomi.
- Begränsat stöd för planering baserad på verksamhetsdata, vilket gör arbetet mer manuellt och tidskrävande.
- Begränsat eller inget stöd för flexibel planering över olika tidsperspektiv, snabb scenarioplanering och AI-baserat beslutsstöd.

4. Moderna FP&A-plattformar

Moderna FP&A-plattformar är byggda för att stödja hela planerings- och styrkedjan och kan anpassas i takt med organisationens förändrade behov.

- + • Helhetsstöd för planering, analys, projektstyrning, strategi.
- Flexibla modeller, snabb scenarioplanering, drivarbaserad planering, bättre användarupplevelse.
- • Kan innebära ett större implementationsprojekt

Avslutning:

Från *insikt* till beslut

Dagens ekonomiavdelningar står inför samma grundutmaning: att skapa tillförlitliga planer och prognoser i en verklighet som förändras snabbt. Ett modernt FP&A-system är inte ett mål i sig, utan ett medel för bättre styrning, tydligare prioriteringar och snabbare beslut.

Den här guiden har gått igenom:

- Varför traditionella arbetssätt inte längre räcker
- Vad som kännetecknar en modern FP&A-plattform
- Hur olika typer av lösningar skiljer sig åt.

Nästa steg är att ta insikter till handling, involvera rätt personer och säkerställ att lösningen stödjer organisationens framtida behov.

Som stöd i nästa steg finns fördjupande material i appendix:

- **A:** Checklista – 37 frågor till varje leverantör.
- **B:** Underlag för business case och ROI.
- **C–E:** Inköpsprocess, vanliga misstag, IT-perspektiv och fördjupning.

Om Hypergene

Hypergene är en nordisk plattform för planering, uppföljning och analys som används av ekonomi- och verksamhetsteam i organisationer med höga krav på transparens, samordning och styrning.

Vi hjälper organisationer att:

- Modernisera FP&A-arbetet.
- Koppla samman strategi, budget, prognos och uppföljning.
- Skapa bättre beslutsunderlag i en föränderlig verklighet.

Oavsett om ni står inför ett första steg bort från Excel eller vill ta nästa steg mot mer integrerad planering, kan vi bidra med både erfarenhet och struktur i utvärderingen.

Kontakta oss för mer information, demo eller rådgivning:
business@hypergene.se

Appendix A Checklista:

42 frågor till varje *leverantör*

Nedan hittar du en komplett och praktisk checklista med 42 frågor att ställa till varje leverantör under demo, RFP eller utvärdering.

Strategi & scope

1. Stödjer plattformen integrerad planering för ekonomi, verksamhet, HR och projekt – och hur kopplas dessa planer till den finansiella planen i praktiken?
2. Kan plattformen växa i takt med organisationens utveckling?
3. Hur fungerar scenarioplanering och hur snabbt går den?
4. Har plattformen stöd för resurs- och kapacitetsplanering, till exempel bemanning och beläggning, på enhets- och projektnivå – och hur påverkar detta budget och prognos?

Data & integrationer

5. Hur integreras ERP, HR, CRM och dataplattformar?
6. Hur säkerställs datakvalitet och spårbarhet?
7. Finns automatisk validering av indata?
8. Hur säkerställer plattformen att ekonomi-, verksamhets-, personal- och projektdata kan hanteras i en gemensam datamodell – utan manuella steg eller olika sanningar?

Användning & adoption

9. Hur arbetar ni med förändringsledning i projektet?
10. Hur säkerställer ni adoption i verksamheten?
11. Är gränssnittet tillräckligt enkelt för verksamheten?
12. Hur mycket av administrationen kan hanteras internt, utan konsult?
13. Vilken intern kompetens krävs för att förvalta och vidareutveckla plattformen?
14. Finns färdiga modeller eller mallar att utgå från?
15. Hur fungerar arbetsflöden, kommentarer och godkännanden?
16. Hur säkerställs att processen fungerar i en decentraliserad organisation?
17. Hur enkelt är det att vid nästa planeringstillfälle se historik, antaganden och resonemang från tidigare planeringar?
18. Hur hanteras organisationsförändringar, till exempel nya enheter eller ändrat ansvar?
19. Hur enkelt är det att byta ansvariga för olika delar av processen utan att bygga om modellen?
20. Hur hanteras roller, behörigheter och arbetsflöden för chefer och ansvariga utanför ekonomifunktionen, till exempel verksamhetschefer och projektledare?

AI & automation

- 21. Vilka AI-funktioner ingår och hur fungerar de i praktiken?
- 22. Vilka arbetsmoment kan automatiseras fullt ut?
- 23. Används kunddata för AI-träning? (GDPR-kritiskt)

Implementation & support

- 24. Hur lång tid tar ett standardinförande?
- 25. Vilken metodik används vid implementation?
- 26. Hur ser support, förvaltning och löpande stöd ut efter driftsättning, och vad ingår utan extra kostnad?
- 27. Vilket stöd finns i verktyget för användarna, till exempel inbyggd hjälp, guider, dokumentation och utbildningsmaterial?

Strategi & portföljkopplingar

- 28. Hur kan strategiska mål brytas ner och kopplas till budget, planer och prioriteringar i samma modell?
- 29. Har systemet stöd för portföljstyrning, till exempel projekt, initiativ eller risker – hur kopplas dessa till planering och uppföljning?
- 30. Hur följs mål och utfall upp i samma struktur som planering och prognos, utan separata modeller eller manuella steg?

ROI & TCO

- 31. Kan ni visa ROI från liknande kunder?
- 32. Vad är total cost of ownership över 3 år?
- 33. Vilka interna resurser krävs för implementation och förvaltning?

Säkerhet & compliance

- 34. Var lagras data och inom vilket geografiskt område?
- 35. Vilka certifieringar finns? Till exempel ISO 27001.
- 36. Hur hanteras roller, åtkomster och IDP/SSO?

Framtidssäkring

- 37. Hur ofta släpps nya versioner – när får vi som kund tillgång till dem?
- 38. Hur ser API-stödet ut?
- 39. Vad finns på roadmapen kommande 12–36 månader?

Leverantörens stabilitet

- 40. Hur ser er tillväxt och kundbas ut?
- 41. Hur hög är kundretentionen?
- 42. Vad är er långsiktiga produktvision?

Appendix B:

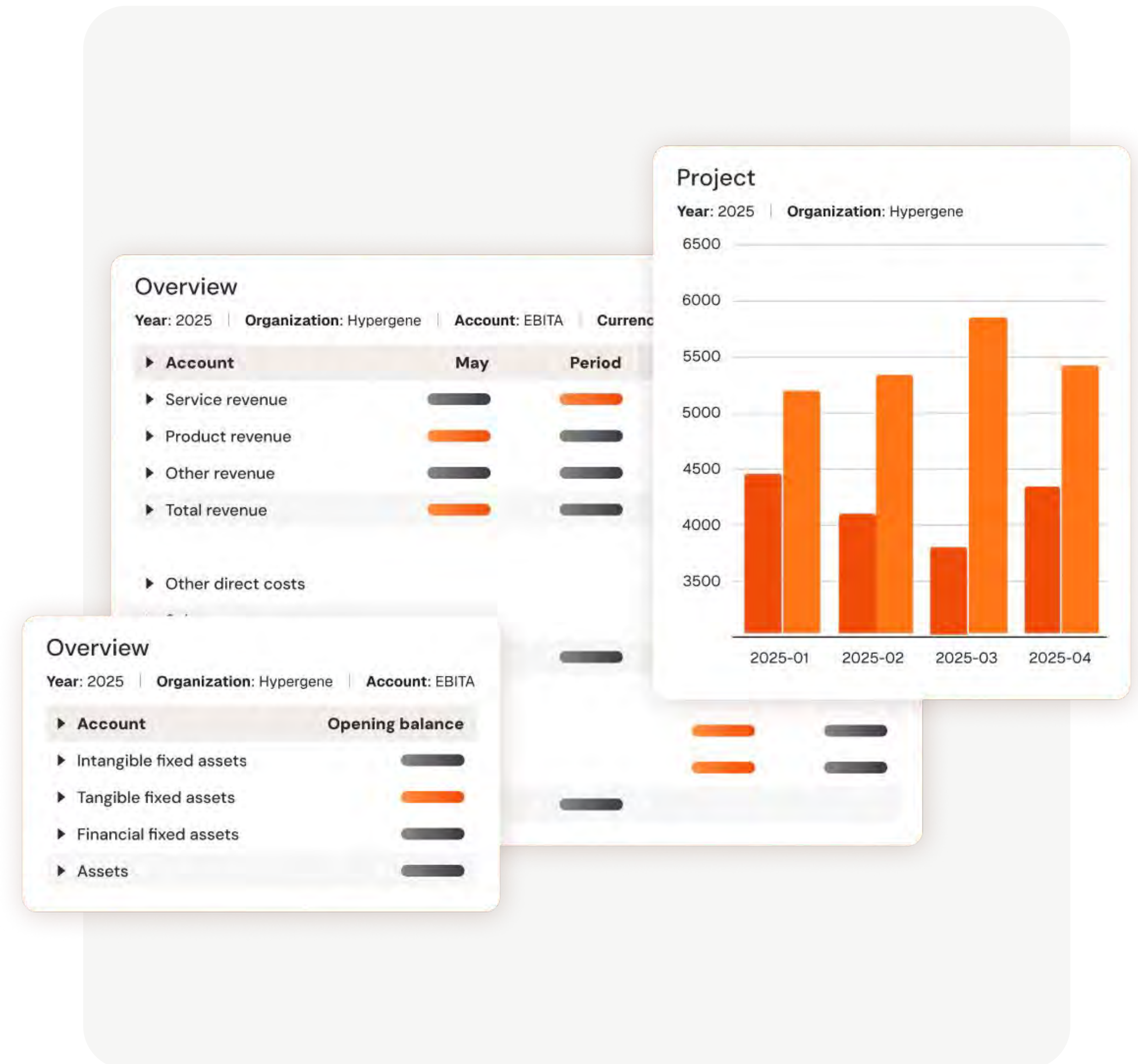
Så *bygger* du business case för FP&A

Ett business case för FP&A handlar inte enbart om att effektivisera ekonomiarbetet. Det handlar om organisationens förmåga att planera, prioritera och styra i en verklighet som förändras snabbt.

För ledning och styrelse ligger värdet i ett modernt FP&A-stöd främst i:

- Bättre och mer tillförlitliga beslutsunderlag.
- Tydligare prioriteringar mellan initiativ och resurser.
- Snabbare omställning när förutsättningarna förändras.
- Tidsbesparingar och ökad effektivitet.

Ett välbyggt business case för FP&A tydliggör hur ett modernt arbetssätt stärker styrningen i hela organisationen – inte bara inom ekonomiavdelningen. Det utgår från ett tydligt nuläge och ett önskat framtida arbetssätt, med fokus på hur planering, prognos och styrning ska fungera över tid, snarare än på själva systeminförandet.



Fyra värdedrivare i business caset

I ett business case för FP&A behöver värdet av investeringen brytas ner i tydliga effekter. Värdedrivarna nedan beskriver var och hur ett modernt FP&A-arbetsätt skapar affärsnytta – i form av bättre styrning, effektivare processer och starkare beslutsunderlag.

1.

Datakvalitet som grund för styrning

- Färre fel och manuella korrigeringar.
- Mindre dubbelarbete mellan ekonomi och verksamhet.
- Högre tillit till siffror i budget, prognos och uppföljning.

När datakvaliteten är hög ökar förtroendet för beslutsunderlagen – vilket är avgörande för styrning på ledningsnivå.

2.

Processeffektivitet i planering och prognos

- Kortare budget- och prognoscykler.
- Färre iterationer mellan ekonomi och verksamhet.
- Tydligare ansvar och ägarskap i planeringsprocessen.

Effektivare processer frigör tid från administration och möjliggör tätare och mer relevanta prognoser.

3.

Bättre beslutsstöd och omställningsförmåga

- Mer tid för analys istället för sammanställning.
- Snabbare revidering av budget och prognos vid förändrade förutsättningar.
- Träffsäkrare prognoser baserade på gemensamma antaganden och aktuella data.

Det här är ofta den mest strategiska värdedrivaren – förmågan att fatta bättre beslut när förutsättningarna ändras.

4.

Resursoptimering för bättre prioritering

- Mindre manuellt arbete i planering och uppföljning.
- Lägre beroende av externa konsulter för modelländringar och rapporter.
- En skalbar planeringsprocess som klarar fler enheter, ökad komplexitet och förändring utan att arbetssättet behöver göras om.

En viktig del av värdet ligger i hur lösningen rullas ut, hur användare onboardas och i vilken grad organisationen kan arbeta självständigt utan löpande beroende av externa konsulter.

Här ligger mycket av det långsiktiga värdet – att planeringsmodellen håller även när organisationen växer eller förändras.

ROI

När värdedrivarna är tydliga blir nästa steg att översätta dem till ett konkret ROI-resonemang. Det innebär inte att allt värde kan mätas exakt, men att investeringen kan struktureras och jämföras med andra initiativ.

ROI-modell

En tydlig ROI-modell hjälper både ledning och CFO att förstå värdet av investeringen.

Direkta värden (tidsbesparing)

Automatisering av budget, prognos och rapportering frigör många timmar varje månad.

Indirekta värden (datakvalitet)

Färre fel och färre iterationer och bättre datakvalitet skapar snabbare och tryggare beslut.

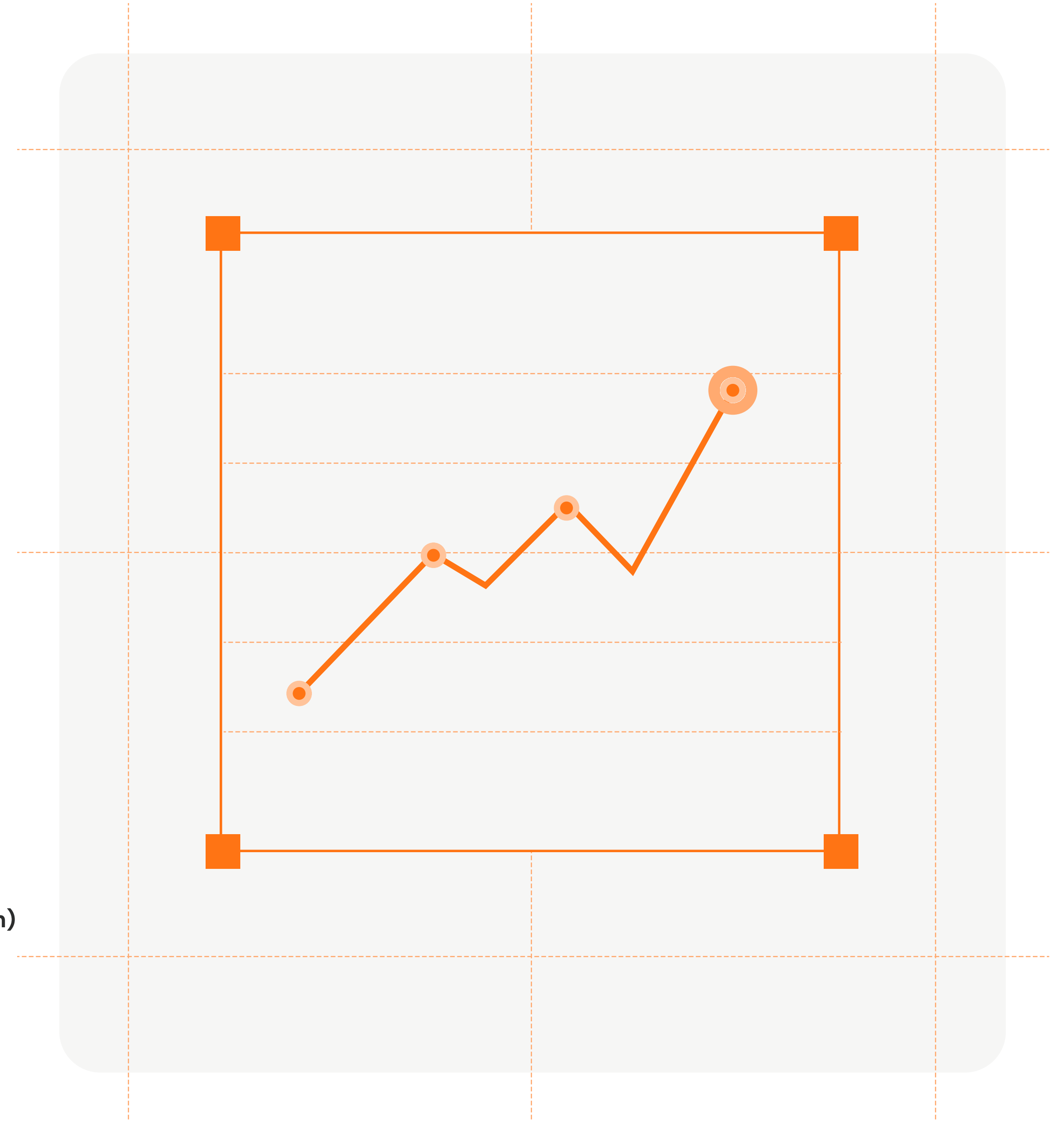
Strategiska värden (beslutsförmåga)

Snabb scenarioplanering, bättre prioriteringar och mer träffsäkra prognoser stärker organisationens förmåga att agera i en föränderlig omvärld.

En enkel ROI-formel:

$$\text{ROI} = (\text{tidsvinster} + \text{kvalitetsvinster} + \text{riskreducering}) - (\text{licens} + \text{implementation})$$

Kostnaden för dagens arbetssätt underskattas ofta. Manuellt arbete, fel och sena beslut syns sällan tydligt i resultaträkningen – men påverkar både tempo och kvalitet i besluten.



Appendix C:

Inköpsprocessen – 6 steg

En strukturerad process gör utvärderingen enklare och minskar risken för felbeslut.

1. Definiera problemet

Vad fungerar inte idag? Hur påverkar det organisationen och beslutsförmågan?

2. Sätt kravbilden

Dela upp kraven i **måste**, **bör** och **bra** att ha.

3. Marknadsscreening

Identifiera 3–5 relevanta leverantörer och gallra utifrån krav och passform.

4. Demo & prototyp

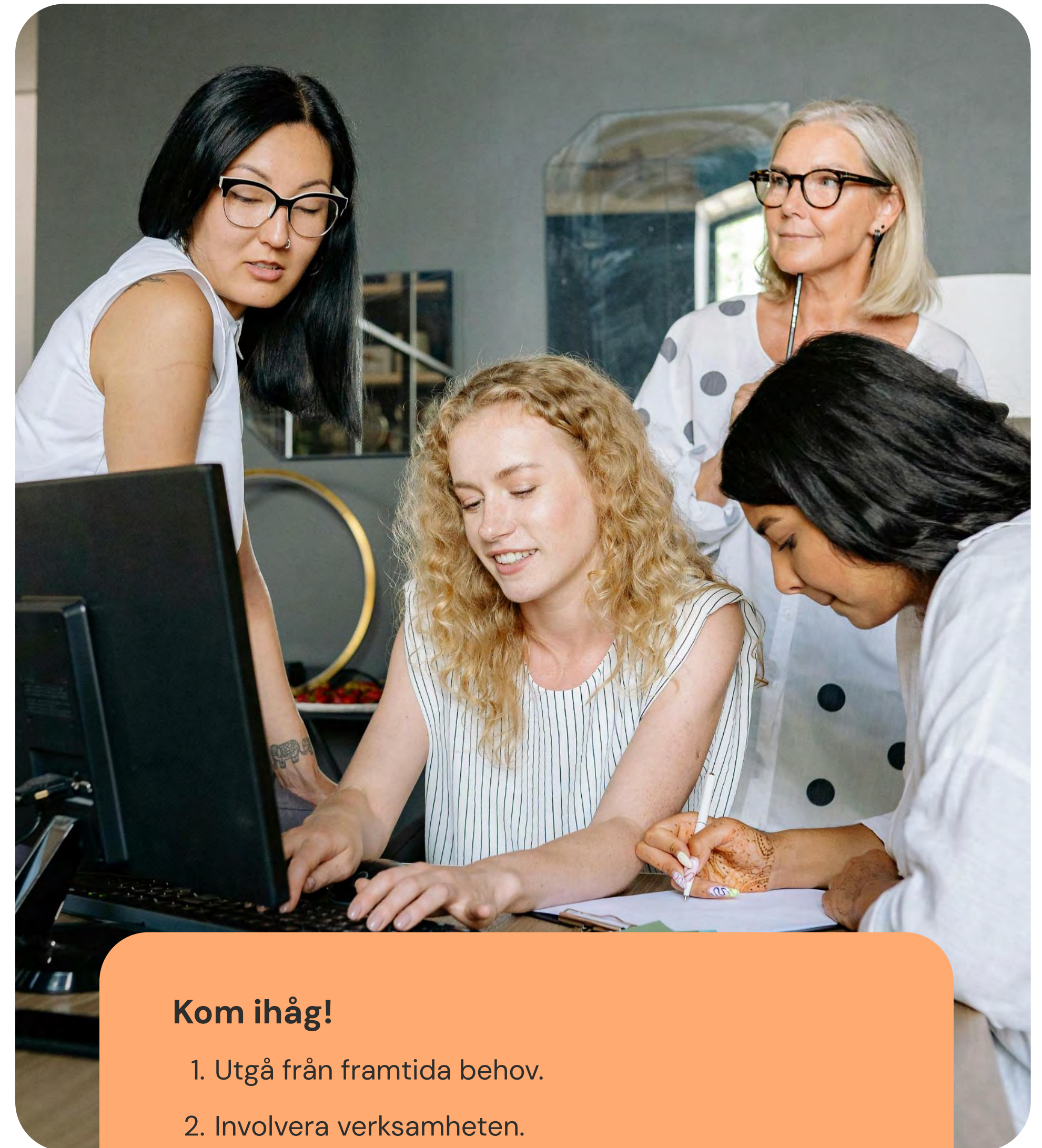
Be leverantörerna visa verkliga flöden och gärna arbeta med er egen data.

5. ROI- och riskutvärdering

Bedöm tidsvinster, kvalitetsvinster, implementeringsrisk och intern påverkan.

6. Beslut & förankring

Involvera ekonomi, IT, verksamhet och ledning innan beslutet tas.



Kom ihåg!

1. Utgå från framtida behov.
2. Involvera verksamheten.
3. Välj en plattform som kan växa med organisationen.

Appendix D:

Vanliga *misstag* – och hur du undviker dem

1. Utgå från nuläget istället för framtida behov

Säkerställ att plattformen klarar 3–5 års vidareutveckling av verksamheten.

2. Underskatta integrationer

Ställ tydliga krav på hur ERP, HR och CRM ska kopplas ihop.

3. Välja ett verktyg som bara löser ekonomi

Planering behöver omfatta både verksamhet och strategi.

4. Fastna i Excel-komplement

Excel är kraftfullt – men inte ett långsiktigt styrsystem.

5. Välja en lösning som inte skalar

Säkerställ stöd för nya enheter, komplexitet och förändringar.



Appendix E:

Vad CIO/CTO behöver veta

För att ett FP&A-beslut ska landa rätt behöver CIO och CTO känna att lösningen är tekniskt stabil, säker och hållbar över tid. Det här appendixet sammanfattar de viktigaste områdena ur ett IT-perspektiv.



1. Arkitektur och plattformsväl

- **Cloud-baserad lösning:** helst SaaS, med tydlig ansvarsfördelning mellan leverantör och kund.
- **Öppen arkitektur:** stöd för API:er och integration mot dataplattformar, ERP, HR och andra källsystem.
- **Modulär uppbyggnad:** möjlighet att aktivera funktionalitet stegvis i takt med behov och mognad.

Frågor att ställa:

- Vilken molnplattform används?
- Hur ser arkitekturen ut på hög nivå?
- Hur ser strategin ut för vidareutveckling de kommande 3–5 åren?

2. Säkerhet och compliance

- **Datahantering inom EU/EES** och tydlig beskrivning av var data lagras.
- **Certifieringar** (till exempel ISO 27001) och etablerade rutiner för informationssäkerhet.
- **Behörighetsstyrning:** rollbaserad åtkomst, principen om minsta möjliga behörighet och spårbarhet.
- **Loggning och spårbarhet:** vem har gjort vad, och när.

Frågor att ställa:

- Vilka säkerhetscertifieringar finns på plats?
- Hur hanteras roller, behörigheter och SSO/IDP-integration (till exempel Azure AD)?
- Hur arbetar ni med sårbarhetstester och incidenthantering?

3. Integrationer och dataflöden

För IT är integrationsstrategin ofta avgörande.

- **Standardintegrationer** mot vanliga ERP- och HR-system.
- **Möjlighet att ansluta via API, fil eller dataplattform.**
- **Tydlig datamodell:** hur data struktureras, aggregeras och uppdateras.

Frågor att ställa:

- Vilka system har ni färdiga kopplingar till idag?
- Hur ser ert API ut, och hur väl är det dokumenterat?
- Hur ofta uppdateras data i planeringsmodellen (batch eller realtid)?

4. Total Cost of Ownership (TCO)

CIO/CTO behöver se hela kostnadsbilden, inte bara licensen.

- Licenskostnad (användar- eller modulbaserad).
- Implementationskostnad.
- Drift och support.
- Intern resursinsats (IT och verksamhet).

Frågor att ställa:

- Hur ser en typisk kostnadsbild ut över tre år för en organisation i vår storlek?
- Vilken intern kompetens krävs för att drifta och förvalta lösningen?

5. Skalbarhet och vidareutveckling

- Möjlighet att lägga till nya enheter, bolag och affärsområden utan stora omtag.
- Kapacitetsmässig skalbarhet, till exempel prestanda vid många användare och stora datamängder.
- Roadmap och releasehantering: hur ofta släpps uppdateringar och hur påverkas kunderna?
- Vilka delar av modellen kan administreras internt?
- Kräver förändringar konsulttid, eller kan organisationen hantera dem själv?
- Hur säkerställs dokumentation och kunskapsöverföring?

Det här appendixet kan användas som underlag när ekonomi bjuder in IT till dialog kring ett nytt FP&A-system.

