



Allt ni behöver veta för att planera en integration

Informationguide

Augusti 2025

Presenterad av
Unity Edge

www.unityedge.se
+46763388718
Storgatan 52, Halmstad

01. Planering

En idé om en integration är en bra start – men den räcker inte i sig. För att skapa en lösning som verkligen gör skillnad i vardagen krävs en tydlig strategi. Att bygga integrationer är ofta lika komplext som att driva ett helt projekt eller företag, och därför måste man behandla det därefter.

Börja med att kartlägga behoven

Innan ni börjar bygga är det viktigt att definiera varför integrationen behövs. Vilka problem upplever era medarbetare idag? Var i processen uppstår fel, dubbelarbete eller tidsförluster? Genom att dokumentera dessa punkter skapar ni ett underlag för vad integrationen faktiskt ska lösa.

Analysera systemlandskapet

Många företag har en blandning av gamla och nya system – ERP, CRM, e-handel, logistik, BI-verktyg. Att förstå hur dessa hänger ihop idag (eller inte hänger ihop) är avgörande för att kunna bygga rätt struktur. Här är det ofta bra att rita upp flödena visuellt för att se var data fastnar eller dupliceras.

Sätt målbilden för imorgon

En integration ska inte bara lösa ett problem här och nu – den ska också bana väg för framtiden. Fråga er själva: hur vill vi jobba om 2–3 år? Ska organisationen växa? Ska nya system in? Ska mer data delas med partners eller kunder? Integrationer är en investering som ska hålla länge.

Tänk affärsnytta, inte bara teknik

Det är lätt att fastna i tekniska diskussioner, men integrationer är i grunden affärsbeslut. En bra integration ska stödja er verksamhet, frigöra resurser och ge kontroll. Därför måste besluten förankras hos både IT och verksamheten.



Börja med det viktigaste

Vi älskar företag som vill framåt. Men ibland kan iver bli ett hinder – många vill integrera allt på en gång. Resultatet blir ofta att kostnader och tid skenar iväg, samtidigt som slutanvändarna inte förstår var de ska börja.

Så sitt ner i båten och skapa en funktion i taget.

Minimum viable product

Inom systemutveckling pratar man ofta om MVP – minimum viable product. När det gäller integrationer arbetar vi med ett liknande tänk: MVI, minimum viable integration. En MVI innebär att vi börjar med den del av processen som ger störst värde på kort sikt. Det kan vara att orderdata flödar automatiskt mellan webbshop och affärssystem, eller att tidrapportering skickas direkt till lönesystemet. Poängen är att organisationen får se resultat snabbt, och kan frigöra resurser redan från dag ett.

Proof of Concept (PoC)

I vissa fall är det klokt att börja ännu mindre – med en PoC. Det är en prototyp på den mest kritiska delen av integrationen. På så sätt kan vi visa att lösningen fungerar i praktiken innan vi investerar fullt ut. Detta är särskilt värdefullt när man arbetar med nya system, komplexa API:er eller osäkra datakällor.



Så skapar ni affärsvärde med integrationer

En integration är aldrig bara en teknisk lösning. Den är ett verktyg för att effektivisera verksamheten och skapa utrymme för tillväxt.

Effektivitet och tidsbesparing

När system pratar med varandra slipper medarbetare lägga tid på dubbelregistrering, manuella export/import eller felrättningar. Det kan handla om allt från att spara minuter per order till att frigöra hela arbetsveckor i en avdelning.

Datakvalitet

I en digital verksamhet är data guld. Men datan är bara värdefull om den är korrekt. Med rätt integrationer blir informationen enhetlig, uppdaterad och spårbar genom hela organisationen.

Skalbarhet

En växande organisation kan inte förlita sig på manuella processer. Integrationer gör att ni kan växa i volym – fler kunder, fler transaktioner, fler projekt – utan att behöva öka personalstyrkan i samma takt.

Bättre beslutsstöd

När data flödar fritt får ledningen tillgång till realtidsinformation. Beslut kan fattas på fakta istället för magkänsla, vilket skapar trygghet och precision i strategiska val.

Medarbetarnytta

En underskattad aspekt av integrationer är arbetsmiljön. Färre manuella rutiner och mindre dubbelarbete gör att medarbetarna kan lägga sin tid på värdeskapande arbete istället för administration. Sammanfattat: En bra integration betalar sig inte bara i kronor och ören, utan i nöjdare kunder, mer engagerade medarbetare och en organisation som står starkare inför framtiden.



Vanliga frågor

Hur lång tid tar en integration?

Det beror helt på omfattningen. En enklare integration kan ta några veckor, medan en större helhetslösning kan ta månader. Vi jobbar alltid i etapper för att ni ska få nytta löpande, istället för att vänta på ett slutdatum långt fram.

Vad kostar det?

Kostnaden varierar beroende på system, omfattning och målbild. En enklare lösning kan börja runt 50 000 kr. Större projekt kan hamna på flera hundratusen. Men det viktiga är att räkna hem nyttan – i många fall betalar sig en integration på bara några månader.

Varför ska man undvika externa resurser?

Integrationer är affärskritiska. När de läggs ut på externa konsulter blir resultatet ofta dyrare och svårare att underhålla. Ni förlorar dessutom kontroll över er egen infrastruktur. Vi rekommenderar alltid att bygga lösningar internt, med hjälp av en partner som finns på plats i er organisation. På så sätt säkrar ni både kunskap och långsiktighet.

Vad händer om våra system är gamla eller saknar API?

Det är vanligt. Vi bygger lösningar som fungerar även i äldre miljöer. Det kan handla om batch-flöden, filintegrationer eller mellanlager. Poängen är att hitta den mest kostnadseffektiva vägen framåt, utan att behöva byta ut hela systemlandskapet direkt.



Unity Edge på en minut

Unity Edge är en strategisk IT-partner som hjälper företag att stärka sin verksamhet med kraftfulla lösningar och processer. Vi skräddarsyr digitala lösningar som driver företag framåt, med allt från affärsprocesser till komplexa IT-system. Vi jobbar endast internt hos våra kunder, då vi anser att det är så vi kan hjälpa till på bästa sätt och leverera störst värde.

Exempel på kunder



WeHale

