



KLARTEXT
OnLine – flexibel
IT-lösning.



SoftIT – ett litet
stort företag.



Uppdaterad
KLARTEXT blev
ett lyft.

Nyhetsbladet i Klartext
Advokatsystem ges ut av
SoftIT SK AB
Ansvarig utgivare: Bo Myrén
Besöksadress: Esplanaden 3D,
Sundbyberg
Box 1252, 171 24 SOLNA
Tfn: 08-705 80 10
Fax: 08-705 80 55
hemsida: www.softit-sk.se
i Klartext produceras av:
Ulf Hansson Text & Bild och
Text å Form AH AB

*"Här är nära till allt och vi har fina
möjligheter till ett aktivt friluftsliv
med bland annat slalombacke mitt
i stan. Vi har också fjällvärlden in på
knutarna och ett av landets bästa
fiskevatten med lax och öring!"
Säger Ola Lundkvist som stortrivs i
Skellefteå.*



Pionjärer i norr

*Genom att tidigt arbeta med KLARTEXT mot en gemensam server
blev Advokatbyrån Kaiding i Skellefteå något av pionjärer på området.*

Av: Ulf Hansson • Foto: Patrick Degerman

"Man kan säga att vi är övre norrlands största obeståndsbyrå", säger Ola Lundkvist, ekonomichef på Advokatbyrån Kaiding i Skellefteå på sin lugna norrländska.

– När finanskrisen drabbade Sverige i början på 1990-talet hade vi kontor på fyra platser och runt tusen konkursärenden inlagda i systemet. Som mest hanterade vi fyrahundra konkursärenden per år och hösten 1993 slog vi helt enkelt i takt med dåvarande system.

Någon avmattning på konkurstrenden såg man inte till och det började bli bråttom att hitta en lösning. Efter att ha undersökt marknaden föll valet på KLARTEXT.

– Det finns egentligen inget alternativ till KLARTEXT, menar Ola, det

är det system vi bedömer är bäst anpassat till vår bransch. Alternativen gick ut på att specialdesigna standardssystem eller utveckla egna, och det var något vi varken hade tid eller kompetens för. Vi kunde också lyfta över våra befintliga konkursärenden till KLARTEXT, även om det blev ett manuellt "hästjobb".

Kaiding bestämde sig tidigt för att arbeta med en Citrix-lösning, det vill säga där alla användare jobbar mot en eller flera servrar som innehåller mjukvaran. Från kommunikation via ISDN övergick man senare till fasta förbindelser. Citrix-lösningen har många fördelar, menar Ola.

– Bland annat har investerings-

budgeten blivit betydligt mindre då kostnaden för serverna bokförs som löpande driftkostnader. Man behöver inte heller känna osäkerhet för om och när man behöver investera i hård- och mjukvara och det är också ett sätt att säkerställa kompetens för driften. Överföringstekniken har ju blivit kraftfullare och vi hyr nu också plats för våra servrar hos ett externt datorhotell. På så vis spar vi lokalyta och har en fast bild av kostnaderna.

– Det hela fungerar väldigt bra, säger Ola, jag upplever att vi har väldigt hög driftsäkerhet, framför allt känns det bra ur säkerhetsynpunkt. För några år sedan stals våra datorer men tack vare serverlösningen var vi igång med nya datorer efter bara några timmar. ▶



Ett litet stort företag

Välkommen till ytterligare ett nr av i KLARTEXT!

Vi hälsar på hos Advokatbyrån Kaiding i Skellefteå som anammat ny teknik när det gäller drift av systemet. Vi kan konstatera att teknikutvecklingen hela tiden rör på sig. Hur skall man drifva sina system, vad innebär VISTA, Terminalserverteknik och nya Officepaket? All ny teknik kräver att man som leverantör måste vara ganska stor för att orka följa med. En liten aktör klarar inte detta. SoftIT är "ett litet stort företag" anser Torsten Ström, en av SoftITs styrelsemedlemmar.

Inom de programvaruområden vi verkar på är SoftIT stora. Jag tänker på kyrkomarknaden, viltadministration, semesterkassor och advokatsystem. KLARTEXT har hamnat hos en leverantör som är liten men tillräckligt stor för att kunna följa utvecklingen och bitvis leda den. Jag tänker då på E-Kontoret som är ett utmärkt komplement till KLARTEXT. Omvärldens krav gör också att vi behöver växa och bli fler. Se nedan.

Bo Myrén

Ps. Ny medarbetare till kundstöd sökes. Känner du någon som är väl förtrogen med advokatbranschen och som vill arbeta med kundstöd/ utbildning tar vi tacksamt emot tips! Ds.

bo.myren@softit-sk.se

Redan 1994 byggde Kaiding upp den IT-struktur som fortfarande gäller och fungerar.

– Vi kan nog betraktas som pionjärer när det gäller att arbeta med KLARTEXT i Citrix-miljö. För att få utskrifter från faktureringsprogrammet att fungera som vi vill har vi dock tvingats till en speciallösning som inte är bra i alla delar. Vi hoppas nu på en lösning med hjälp av SoftIT.

Med nyöppnat kontor i Haparanda har Kaiding expanderat till sju kontor och det ser ljusst ut för regionen. Tidigare svarade obeståndsjuridiken för 85% av intäkterna, nu är man nere i 40% och har växlat in verksamheten på mer allmänna ärenden.

– Det händer mycket här nu, säger Ola

entusiastiskt, inte minst i Haparanda med nyöppnat IKEA och andra gränsöverskridande projekt på gång!

Ola Privat

Ålder: 52

Bor: Villa i centrala Skellefteå.

Familj: Gift, tre vuxna barn.

Fritiden: Utförsåkning, löpning, tittar på hockey (Skellefteå AIK) och spelar golf.

Senast lästa bok: Läser just nu Ernst Brunners "Karl den XII".

Favoritprogram i TV: Sportspeglar! Idrottsprogram över huvud taget.

Favoritmat: Fläsklägg och rotmos.

Gillar inte: Har svårt för leverkaka.

NYHET

KLARTEXT OnLine – flexibel IT-lösning

Många upplever frustration över ovissheten om IT-systemen är säkra, funktionsdugliga och uppdaterade. Man vill inget hellre än att fokusera på kärnverksamheten och slippa bekymra sig om detta.



Av: Anders Augustsson

SoftIT har tillsammans med Advance AB tagit fram KLARTEXT OnLine, en IT-plattform speciellt för advokatbyråer.

Lösningen innebär att byrån inte behöver någon egen server utan endast datorer och skrivare samt en kommunikationslänk till Advance Driftcenter, antingen över internet eller direktansluten.

Förutom applikationerna KLARTEXT och Microsoft Office, mail etc. finns även tilläggsfunktioner såsom digital diktering.

KLARTEXT Online innebär att Advance tar ansvar för företagets totala IT-drift och levererar bekymmersfri funktionalitet till användaren via en fast uppkoppling, "Online". Detta bidrar till mer tid till verksamheten genom att frågor relaterade till IT-driften kan minimeras.

KLARTEXT OnLine

Behovet av egen infrastruktur för IT elimineras (egna servrar, datalagring, back-up m.m.), samtidigt som driftsbemanning och användarsupport ingår i lösningen. Lösningen är lätt att använda och är uppbyggd med avancerad teknik som Advance driftcenter ansvarar för.

Flexibilitet

Varje medarbetare får ett eget inloggnings-id som styr tillgängligheten till programvara och information. Inloggning kan ske från vilken dator som helst i nätverket. Om någon behöver arbeta hemifrån finns en färdig säkerhetslösning som innebär tillgång till samma applikationer och information som på jobbet.

Kundtjänst och support

Glöm långa väntetider på hjälp och teknisk support. Via ett telefonnummer erhåller den enskilde användaren snabb och kompetent hjälp och kan även bli guidad direkt på skärmen.

Kostnadskontroll

Med KLARTEXT OnLine är kostnaden för IT-driften konstant under avtalstiden och inga obehagliga överraskningar uppkommer. Som kund betalar du ett fast pris varje månad för den funktionalitet som verksamheten kräver. Budgeteringen för IT-kostnaden blir därmed enkel och förutsägbar.

Ett litet stort företag

En fungerande, aktiv styrelse och duktig personal har utvecklat SoftIT till ett stabilt företag där såväl styrelse som anställda är delägare. Här ger Torsten Ström, styrelseledamot sedan starten, sin syn på utvecklingen.

– Jag ser det som ett stort privilegium att få ha varit med om den spännande IT-utvecklingen, säger Torsten Ström, det har alltid funnits någon ny utmaning att ta tag i. Hade jag fått välja en tid att födas i kunde jag inte valt en bättre!



Torsten Ström delar in sin bakgrund i två faser. Den första var akademisk, där forskningsvärlden (FOA) och universitetet dominerade. Under den perioden blev han docent i informationsbehandling. Vid trettiofem års ålder inleddes fas två med olika uppdrag inom näringslivet. Det handlade bland annat om teknisk databehandling på Kockums och byggande av en datacentral på universitetet i Linköping. Han har också haft ansvaret för utvecklingsavdelningen på DAFA AB och arbetat som vVD i samma företag som sedermera blev en del av SKD och Sema Group.

Torsten privat

Ålder: 67

Bor: Lägenhet i äldre herrgårdsbyggnad i Vallentuna, Stockholm. Fyra månader om året i Spanien.

Familj: Hustru, två barn och tre barnbarn.

Fritid: Driver tillsammans med en god vän en vinimportfirma (italienska viner som levereras till restauranger). I övrigt golf och skidåkning.

Senast lästa bok: "Kalmarunionen" av Lars-Erik Larsson.

Favoritprogram i TV: Nyheterna, men jag föredrar ofta tidningen.

Favoritmat: Svår fråga... gillar mycket, gärna italienskt. Riktigt gott blir det när jag hittar den perfekta kombinationen mat/vin. Jag lägger gärna ner flera timmar på att laga mat tillsammans med hustrun.

Avstår gärna: Aladåber.

Torsten har upplevt den dynamiska IT-utvecklingen från början. Med ett roat leende berättar han om programmering av den gamla svenska "urdatorn" BESK i slutet av 1950-talet. Nu har Torsten hunnit bli sextio-sju och kontakten med näringslivet består bland annat av styrelseuppdraget i SoftIT och delägarskap i en vinimportfirma.

– Styrelsearbetet är oerhört stimulerande, säger Torsten, kännetecknande för ett framgångsrikt företag är nog att man har kul i styrelsen och det har vi. Vi känner varandra väl och har jobbat tillsammans tidigare. Vi har inga positioner att försvara, ingen prestige som ska upprätthållas. Dialogen är öppen och det är högt i tak. Att SoftIT har utvecklats så starkt beror helt enkelt på att det är duktigt folk som arbetar i företaget och som känner stort ansvar gentemot kunderna. När jag pratar med personalen får jag en stark känsla av att de trivs. Personalomsättningen är ju extremt låg och det bidrar givetvis till företagets stabilitet.

Torsten förklarar att styrelsen arbetar på ett sätt som annars bara är vanligt i betydligt större företag. I den meningen kan man säga att SoftIT är ett litet, men ändå stort företag.

– SoftIT har till exempel en mycket välgjord resultatredovisning, säger Torsten, och vi fokuserar på resultat och värdetillväxt.

Styrelsen samlas i princip sex gånger per år och diskuterar då framförallt marknad, resultat och strategi. Marknad och resultat analyseras ingående och i strategidelen tar man upp konkreta utvecklingsfrågor och förvärvsmöjligheter. Den "yttre cirkel" som ett antal samarbetspartners och delägare, SoftITs IT-partners, utgör är en komplettering av den egna kompetensen som aktivt byggdes upp för flera år sedan.

De kyrkoadministrativa systemen, FAS, har länge varit en framgång för SoftIT. Kring dessa produkter har företa-

get byggt upp en professionell system- och organisatorisk kompetens som är mycket värdefull. Dessa förutsättningar gör att styrelsen kontinuerligt och aktivt letar företagsköp eller nya samarbetspartners som har liknande strukturell verksamhet som SoftIT.

– Vi söker inte någon specifik bransch, förklarar Torsten, det kan vara enmansföretag eller företag med få anställda som har hittat en nisch för sin verksamhet, men som inte klarar att utveckla den. Generellt gäller förutsättningarna många relativt små kunder, ett antal produkter som ska distribueras och behov av central kundtjänst, support och utbildning. KLARTEXT Advokatsystem som nyligen införlivades i verksamheten är ett utmärkt exempel.

SoftIT har alltid haft bra ekonomi och god likviditet. Somliga tycker till och med att företaget har en "överlikviditet".

– Det ingår i strategin, förklarar Torsten, vi är alltid alerta inför bra affärer och den starka likviditeten behövs för att kunna handla snabbt när vi hittar ett passande köpobjekt.

Om framtiden är det svårt att sia, men Torsten gör ett försök.

– Jag ser inget egenvärde i att "explodera" fram en verksamhet. Kan man hantera en kontrollerad tillväxt och bli lite större får man ytterligare stabilitet på marknaden. Jag kan tänka mig att SoftIT om tre, fyra år är dubbelt så stort som idag. Sannolikt mer genom köp av andra företag/produkter än tillväxt i den nuvarande produktportföljen. För att balansera risker och inte bli känsliga för utvecklingen i någon enskilda kundgrupp är det önskvärt med fler marknadssegment av samma strukturella typ som de kyrkoadministrativa kunderna.

– Jag tycker vi har greppat de situationer som uppstått på ett bra sätt hittills, avslutar Torsten, och att SoftIT fortsätter sin stabila tillväxt är jag säker på!

Av: Ulf Hansson

Äpplet som kunskapsymbol är inspirationskällan till SoftITs logotype.





Ingen tvekan om vilket system vi ville ha!

För Anna Lócsei och hennes kollegor på Advokatfirman Glimstedt i Jönköping blev den uppdaterade versionen av KLARTEXT Advokatsystem ett lyft.

Av: Ulf Hansson • Foto: Anna Lócsei



Anna Lócsei har tidigare arbetat som vd- och advokatsekreterare samt IT-ansvarig på advokatfirma. För tre år sedan gifte hon sig, flyttade till sin man i Jönköping och utnyttjade den arbetslösa tiden till att gå IT-kurser på högskolan. Efter studierna fick hon anställning hos Advokatfirman Glimstedt där hon trivs väldigt bra. När Anna började förbluffades hon över att man fortfarande körde den gamla DOS-versionen av KLARTEXT från 1997.

- Dessutom utnyttjades bara klientregistret medan tidregistrering och ekono-

mi kördes i ett annat system och faktureringen sköttes helt manuellt, berättar hon.

När styrelsen för Glimstedt-koncernen beslutade att ha KLARTEXT som standard på samtliga byråer blev allting enklare. I samma veva undrade SoftIT om det inte var dags att uppdatera systemet.

- Frågan kunde inte ha kommit lägligare, säger Anna, och vi tvekade inte länge om vilket system vi ville ha. Till att börja med är det lite rörigt, berättar hon, mycket information från de gamla systemen kunde inte föras över till KLARTEXT.

- Vi måste köra tre program parallellt ett tag, men i stort tycker jag ändå det fungerar bra.

Allra mest uppskattar Anna faktureringsfunktionen i KLARTEXT.

- Den är bäst! Säger Anna och skratrar, tidigare gjorde vi manuella fakturor, ett riktigt hästjobb! Vi fick själva sammanställa specifikationerna, nu gör man det med en knapptryckning!

- Vårt arbete har underlättats betydligt och bättre blir det när vi kommer igång ordentligt och får rutin. Återstår att få ordning på några tillämpningar som inte fungerar, men på det stora hela tycker även juristerna att arbetet går betydligt

smidigare både när det gäller tidrapportering och akthantering.

Glimstedts kontor i Sverige och Baltikum har en gemensam serverlösning via Internet (Outlook). I Jönköping har man dessutom en server för s.k. "tunna klienter" hos ett externt IT-företag.

- Det är både för- och nackdelar med serverlösningen, säger Anna, fördelen är att det är säkert och att supporten finns nära till hands, nackdelen är att det inte alltid fungerar. Det är främst "VPN-tunneln" som används för att skapa en säker förbindelse mellan användare och server som kan strula.
- Tanken är god, säger Anna, men det återstår en del "barnsjukdomar" att komma tillrätta med.

Någon kalkyl över då investeringen i KLARTEXT har "lönat sig" har man inte gjort.

- Det behövs inte, säger Anna, fördelarna är så många att det känns onödigt att räkna på det. För administratörerna har det redan nu blivit ett lyft!
- Smakar det så kostar det! Avslutar Anna med ett glatt leende, men investeringen lönar sig i längden.

Anna privat

Ålder: 41

Bor: Villa i Bankeryd.

Familj: Man, två barn och en kanin.

Fritid: Motorcykeln, scouting och renovering av huset.

Senast lästa bok: Löser hellre korsord!

Favoritprogram på TV: "Lost" och "Så ska det låta!".

Favoritmat: Thailändskt och ungerskt.

Gillar inte: Spindlar och människans grymma sidor.

Välkommen att prata KLARTEXT med oss!

Tfn: 08-705 80 21 (KLARTEXT KUNDSTÖD)



Inger Björa
inger.bjora@softit-sk.se



Jack Seidlitz
jack.seidlitz@softit-sk.se



Urban Kvarby
urban.kvarby@softit-sk.se



Janne Christersson
jan.christersson@softit-sk.se