



Glimstedt valde  
KLARTEXT



Det är ni som  
gör min dag!



Ring och prata  
KLARTEXT med  
oss!

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



## Ingen dator på mitt skrivbord!

För tio år sedan såg Tomas Nordberg **KLARTEXT Advokatsystem** första gången. "Jag ska aldrig ha en dator på mitt skrivbord", sa han då. Nu är han en av de flitigaste användarna av **KLARTEXT**.

Av: Ulf Hansson

### Fakta:

Advokat Tomas K. Nordberg arbetar på **Lindskog Malmström Advokatbyrå** i Stockholm.

**Antal advokater/jurister:** 24

**Inriktning:** Affärsjuridik

När jag träffar advokat Tomas Nordberg på kontoret i Stockholm för att prata KLARTEXT är första frågan given. Hur var det nu, vägrade du verkligen att ha en dator på ditt skrivbord?

– Jag arbetade på en annan byrå där vi hade sekreterare och jag tyckte det fungerade bra, förkla-

rar Tomas, det var nog då jag sa att jag aldrig skulle ha en dator på mitt bord.

Men tiderna förändras och i takt med att antalet sekreterare minskade insåg Tomas att han helt enkelt måste lära sig använda dator.

Tomas upplever att han är mer ►



## Från klarhet till klarhet med KLARTEXT

Detta är nummer två av "i KLARTEXT Advokatsystem".

Vi har fått många positiva återkopplingar efter det första numret av tidningen. Detta gläder oss och vi tror oss om att ha nått fram med publikationen. I dagens enorma mediabrus och med den stora mängden reklamannonsering som förekommer är det svårt att veta vilken väg man skall gå för att nå befintliga och presumtiva kunder.

Upplagan för denna tidning är cirka femtusen exemplar och vi riktar oss till dig som arbetar som advokat, jurist eller sekreterare på advokatbyråer i Sverige.

I detta nummer gör vi ett besök hos Lindskog Malmström Advokatbyrå i Stockholm och kan läsa om hur advokat Tomas K. Nordberg, från att ha varit motståndare till datorisering, i dag inte klarar sig utan KLARTEXT.

Advokatfirman Glimstedt Dalarna AB har nyligen köpt och installerat KLARTEXT och vi får ta del av deras erfarenheter så här långt.

Vi får också lära känna Jan Christersson som ansvarar för KLARTEXT kundstöd.

KLARTEXT utvecklas och förbättras kontinuerligt och vi återkommer med en lägesrapport i nästa nummer.

Hälsningar

bo.myren@softit-sk.se

självständig och fri med KLARTEXT, det är ändå bara han själv som har jobben "i huvudet".

– Jag vet vad som är gjort och har därför bättre koll på min fakturering. Med KLARTEXT blir specifikationen av vad man gjort enklare och tydligare. Det enda jag behöver skriva på fakturan är "Arbeten enligt bifogad specifikation" och ange summan. Nedlagd tid och andra kostnader finns tydligt uppställda i specifikationen och där kan klienten se exakt vad jag gjort, varenda åtgärd och ärende. Det underlättar både för klienten och rättsinstanserna.

### Hur höll du ordning på allt det här innan du började med KLARTEXT?

– Allra först skrev man helt enkelt upp arbetad tid etc. på vanliga A4-blad. Sedan effektiviserades det med hjälp av klisterremсор monterade i A4-block. På remсорna skrev man upp klient, tidsåtgång och vad som gjorts. Sekreteraren klistrade sedan in lapparna på respektive klient och fakturerade.

– Det här kunde bli lite osäkert ibland, välskrivning har aldrig varit min starka sida. Det gamla "lappsysteмет" i kombination med den mänskliga faktorn ökade risken för dubbelfakturering. Det finns inget mer pinsamt än att behöva kontakta klienten och förklara en sådan sak. I KLARTEXT är risken för dubbelfakturering närmast obefintlig.

### Lätt eller svårt att lära sig KLARTEXT?

– Det är ju en generationsfråga detta med datorer, jag hade helt klart ett "datamotstånd". Lite rädd för den nya tekniken var jag också och kan fortfarande känna en viss rädsla för att trycka på någon oprövad knapp – tänk om det försvinner något! Jag har lyckats radera hela dokument, inget som har med KLARTEXT att göra, men det känns inget vidare.

– Jag hade i alla fall lärt mig så mycket att jag kunde starta programmet när jag kom hit, säger Tomas och skrattar, sedan har jag fått hjälp.

### Har ditt sätt att arbeta förändrats i och med KLARTEXT?

– Ja, i synnerhet när det gäller faktureringen, den sköter jag ju helt själv numera. Sedan kan man väl säga att datorn i sig har gjort att jag arbetar anorlunda. När jag började i branschen hade man s.k. "Agavox-skivor", stora sladdriga plastskivor som man talade in ärenden och åtgärder på och som sekreteraren sedan skrev ut efter. Sedan kom kassetbanden.

– Men för att återgå till KLARTEXT... ja, det är faktureringen, och att man snabbt och lätt kan se hur mycket man arbetat upp på respektive klient och när

det kan vara dags att fakturera. Det är lätt att kolla hur många timmar man jobbat och vad man gjort.

### Hur upplever du kundstödet?

– Det funkar utmärkt. För att i lugn och ro kunna ägna mig åt administrativa sysslor sker det ofta i helgerna, och till och med då går det mestadels att nå någon på KLARTEXT via mobilen om jag behöver stöd.

### Var KLARTEXT en bra investering?

– När jag kom till Lindskog Malmström fanns redan KLARTEXT installerat. På en byrå jag jobbade tidigare gjorde man en utvärdering och kom fram till att KLARTEXT var det bästa alternativet. Som svar på frågan tror jag absolut att KLARTEXT är en bra investering.

– Det låter som en klyscha, men man kan ju fråga sig vad man gjort om man inte haft KLARTEXT? Men det där gäller ju hela IT-utvecklingen, "hur kunde vi klara oss utan datorer? Eller mobiltelefoner?", säger Tomas och slår ut med händerna, man vänjer sig snabbt.

### Det bästa med KLARTEXT?

– Ja... det är nog att jag har bra kontroll och överblick över hela akthanteringen och verksamheten. Jag kan när som helst få information om t.ex. vad jag kostat och hur mycket jag tjänat in o.s.v. Lite kul faktiskt.

– Med den gamla bokföringen tog det lång tid innan rapporterna kom fram och man visste inte hur man låg till. Det har också blivit lättare att planera inför årsskiftena.

– Nu har jag börjat komma igång med KLARTEXT och jag tycker det är lätt att använda. Det finns säkert massor av finesser som jag ännu inte lärt mig utnyttja, säger Tomas och tillägger med ett skratt; jag säger som Tage Danielsson sa i en sketch: "det är väl något elektroniskt"!

#### Tomas privat:

**Ålder:** Född 1948.

**Familj:** Gunilla, hustru sedan 34 år, samt tre vuxna barn.

**Bor:** Radhus i Saltsjöbaden.

**Fritidsintressen:** Segling, jakt, skidor, bilar, båtar, motorcyklar.

**Senast lästa bok:** En Henning Mankell; "Pyramiden".

**Favoritprogram i TV:** Jag försöker hålla mig vaken för att se nyheterna, samt "24", en amerikansk serie om Jack Bauer som "räddar" världen/USA från terrorister m.m.

**Favoritmat:** Älg (godast när jag skjutit den själv).

# Glimstedt valde KLARTEXT



Från vänster: Ulf Sandberg, vd, Ingrid Liliendahl, sekreterare och Isabelle Bull-Larsson, receptionist, utforskar KLARTEXT Advokatsystem.

I april installerades KLARTEXT hos Advokatfirman Glimstedt i Falun och Ludvika. För att få veta vad som avgjorde valet av system ställde vi några frågor till Ulf Sandberg, vd, och Ingrid Liliendahl, sekreterare.

Ingrid berättar att behovet av KLARTEXT uppstod då allt fler efterlyste ett effektivare system för tidredovisning.

– Tidredovisningen har tills nu byggts på manuella anteckningar och det uppstod ett behov av ett datorbaserat system. En av fördelarna med KLARTEXT är att alla har samma rutiner vid inrapporteringen, förklarar Ulf.

## Varför valde ni KLARTEXT?

– Vi hade tittat på KLARTEXT hos en kollega och även pratat med andra som använder systemet, förklarar Ulf. Kort sagt fann vi att KLARTEXT uppfyller vårt behov av affärssystem.

## Hur tycker ni KLARTEXT fungerar så här långt?

– Jag använder mest tidredovisningen, säger Ulf, i övrigt har jag upptäckt några saker som behöver rättas till, men i huvudsak fungerar det bra.

– Vi har inte kommit igång med bokföringen ännu, säger Ingrid, men att lägga in tidredovisningen har gått bra. KLARTEXT verkar användarvänligt och enkelt att jobba i. Jag har också börjat lägga upp akter och använt faktureringsfunktionen.

## Vad tror ni blir största nyttan med KLARTEXT?

– Som sekreterare tycker jag KLARTEXT skapar ordning och reda, alla job-

bar i samma system vilket gör att det blir enhetliga rutiner och mer lättarbetat, förklarar Ingrid.

– KLARTEXT stimulerar också till större medvetenhet om den egna tiden, säger Ulf, man blir effektivare. Som vd tycker jag det är bra med tillgång till statistiken. Tidigare var man hänvisad till månatliga rapporter, nu har alla överblick och kontinuerlig tillgång till arbetsredovisningen.

## Hur har ni klarat er utan KLARTEXT?

Ulf skrattar gott.

– Vi har klarat oss bra! Men det var innan vi visste att det kunde bli bättre!

## När kommer KLARTEXT att ha "lönat sig"?

– Vår investering ligger på c:a trehundra tusen kronor, berättar Ulf, lägger vi till den tid vi själva lagt ned hamnar vi på runt en halv miljon. Jag uppskattar att vi har pengarna tillbaka på fyra år och det är hyggligt.

## Hur tycker ni kundstödet fungerar?

Ingrid och Ulf är överens om svaret.

– Det fungerar bra.

## Har KLARTEXT innehållit några överraskningar?

– Den enda överraskningen så här långt är att vi har fått installera ny kylanläggning för vår server uppe på vin-

## Verksamhetsfakta:

Glimstedt är en av Sveriges stora affärsjuridiska advokatbyråer med närmare 150 jurister i Sverige och Baltikum.

## Antal anställda i Falun och Ludvika:

14 (sex advokater, tre biträdande jurister, tre sekreterare, kamrer och receptionist).

**Inriktning:** Allmän praktik med särskild inriktning på affärsjuridik, hyres- och fastighetsrätt, skadeståndsrätt och obeståndsrätt.

## Ingrid privat:

**Ålder:** 60

**Bor:** Lägenhet i Falun.

**Familj:** Make och två utflugna barn.

**Fritidsintressen:** Fritidshuset och svampskogen.

**Senast lästa bok:** "Änglar och demoner" av Dan Brown

**Favoritprogram på TV:** Den danska TV-serien "Krönikan"

**Favoritmat:** Mammans raggmunkar med lingonsylt.

**Det värsta jag vet:** Kommer inte på något.

**Det bästa:** Att en fin sommarmorgon ta en promenad ned till den spegelblanka sjön, ta ett morgondopp och njuta av sommarens alla dofter.

## Ulf privat:

**Ålder:** 56

**Bor:** Lägenhet i Stockholm och Falun.

**Familj:** Ja.

**Fritidsintressen:** Resor, musik (det mesta, men gärna P2 i bilen), konst, joggning och – inte minst – Formel 1!

**Senast lästa bok:** Bob Dylans memoarer.

**Favoritprogram på TV:** Simpsons.

**Favoritmat:** Italienskt.

**Det värsta jag vet:** Trångsynthet och missunnsamhet.

**Det bästa:** Motsatsen till det värsta, nämligen generositet.

den, utrymmet blev för varmt efter installationen av KLARTEXT, säger Ulf.

– Än har jag inte stött på någon överraskning, men vi får väl se när allt är utforskat, det kanske dyker upp något intressant! Avslutar Ingrid.

Text: Ulf Hansson

Foto: Totte Kahn



# Det är ni som gör min dag!

Jan Christersson har arbetat med **KLARTEXT** i femton år och trivs utmärkt med det. Dessförinnan har han jobbat i de mest skiftande branscher.

Jan Christersson kommer från Kalmar där han utbildade sig till byggnadsingenjör. Under militärtjänsten gick boten ur arbetsmarknaden för byggnadsingenjörer och han stannade i Försvaret som officer vid ingenjörstrupperna.

I mitten på 1970-talet fick han av en händelse syn på en platsannons i vilken Mercuri Urval sökte konsulter. Jan skickade in en ansökan som resulterade i att han blev anställd som konsult i företaget.

– Det var något jag definitivt inte räknat med, säger Jan, anställningen innebär dessutom ett löneklipp på hundra procent!

Jan fick bland annat hand om all internrekrytering, etableringen av nya kontor och rekryteringen till dessa. En av kunderna, ASG, med fyrahundra anställda på huvudkontoret, rekryterade honom senare till jobbet som personaldirektör. Efter en divisionalisering blev han personaldirektör för division Overseas med ansvar för flyg- och sjötransporter samt utlandskontoren.

– Min lott blev dotterbolagen i fjärran östern och Östafrika, berättar Jan. Det var en intressant men slitsam tid. Med små barn hemma var det inte så kul att komma hem på lördagsmorgonen och sticka iväg söndag kväll igen.

1987 skulle företaget omorganiseras på nytt och då tyckte Jan det fick räcka.

Han startade eget som organisationskonsult inom främst personaladministration. På kontorshotellet i Saltsjöbaden träffade han styrelseordföranden i "Profish Equipment", ett företag som sålde ett automatiserat fångstsystem för yrkesfiskare. Jan blev tillfrågad om han ville hjälpa dem att bygga upp verksamheten. Han tyckte det lät intressant och blev vd på konsultbasis.

Dags att packa resväskan igen. Det var både spännande och kul, berättar Jan som bland annat höll föredrag för fiskare i Ryssland och Alaska.

– Tyvärr var den producent Svensk-Norska Industrifonden tagit fram inte tillräckligt bra och då vi inte fick byta tillverkare tvingades vi sätta bolaget i konkurs.

Åter till kontorshotellet i Saltsjöbaden där det nu fanns ett nystartat företag som marknadsförde bokföringsprogrammet KLARTEXT.

– Jag fick förfrågan om att skriva manualer till detta och tog mig an uppgiften. Jobbade också lite med support, försäljning och utbildning. Då hade systemet ännu inte utvecklats till ett renodlat advokatsystem.

Det var femton år sedan och nu ansvarar Jan bland annat för KLARTEXT kundstöd. Vad är roligast med det jobbet?

– Det är naturligtvis alltid kul när kunder ringer upp och är nöjda med KLAR-



**Vi hade aldrig klarat utvecklingen av KLARTEXT om vi inte gått samman med SoftIT som har en närliggande, professionell verksamhet. Det är enbart positivt, säger Jan Christersson.**

#### Janne privat:

**Ålder:** Anmärkningsvärd (62 i år).

**Bor:** Radhus i Saltsjöbaden.

**Familj:** Hustru och två utflugna barn, två barnbarn

**Fritid:** Sommarstugan på Öland, golf, långfärdsskridskor, fjällvandring.

**Senast lästa bok:** Rubicon (Romarriket)

**Favoritprogram i TV:** Antikrundan, matlagningsprogram.

**Favoritmat:** Öländska kroppkakor, allrahelst de jag lagar själv.

TEXT och det vi gör. Spontant kommer jag att tänka på en stor konkursförvaltare i Norrland som sa att de aldrig hade tagit på sig alla sina uppdrag om de inte haft KLARTEXT.

Vad vill du säga till dem som läser det här?

– Till befintliga kunder: Det är ni som gör min dag! Utan kontakten med er skulle mitt jobb bli tråkigt!

– Till presumtiva kunder: Ring mig! Jag ser fram mot det!

Av: Ulf Hansson

## Välkommen att prata KLARTEXT med oss!

Tfn: 08-705 80 21 (KLARTEXT KUNDSTÖD)



Totte Kahn  
totte.kahn@softit-sk.se



Inger Björå  
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