



Det bästa för kunderna.



Så föddes Tidredan.



En stark aktör på marknaden.

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



Från vänster: Urban Kvarby, Jan Roos, Folke Persson, Bo Myrén och Mats Hentzel.

Nu blir vi dubbelt så stora!

SoftIT SK AB har köpt Advokatsystemet Tidredan. Systemet kommer att integreras med KLARTEXT Advokatsystem och syftet med affären är att erbjuda kunderna ett samlat, komplett och ännu bättre affärssystem för advokatverksamheten från en stark leverantör.

Samtliga artiklar av: Ulf Hansson

Vi har lärt oss mycket om marknaden för advokatsystem sedan förvärvet av KLARTEXT för snart två år sedan, säger Bosse Myrén, vd för SoftIT och fortsätter:

– Vi har insett att det finns för många och för små aktörer på en relativt liten marknad. Det är inte bra för kunderna, som behöver känna trygghet i sin leverantör.

– I och med förvärvet av Tidredan blir vi i ett slag dubbelt så stora sett till antalet användare. På sikt är detta givetvis något som kommer alla kunder till godo. Vi får mer resurser för utveckling, support, ut-

bildning och marknadsföring och kan därmed erbjuda bättre system. När Tidredan nu förs samman med KLARTEXT kan vi leverera ett ännu bättre affärssystem, säger Bosse.

– Tidigare har vi i princip sålt en-

bart på vårt goda rykte och med hjälp av "ringarna på vattnet". Nu kommer vi att bli mer aktiva. I och med förvärvet av Tidredan får vi också en ordentlig marknadsföringsorganisation.

Fakta

Advokatsystemet Tidredan började ta form i slutet av 1980-talet och utvecklades vidare under 1990-talet. Systemet, som från början byggdes för Windows, var färdigkonstruerat 1994 och etablerades på marknaden 1997. KLARTEXT Advokatsystem lanserades något tidigare. Båda systemen har en stor kundbas och ungefär lika många användare som nu får en gemensam systemleverantör i SoftIT SK AB.



Ett plus ett blir tre

Hela detta nr av "i KLARTEXT Advokatsystem" ägnas åt förvärvet av verksamheten i Tidredan FP Data AB som nyligen genomförts.

Vi har gjort affärer liknande denna tidigare med resultatet att "ett plus ett har blivit tre", dvs alla parter; köpare, säljare och kunder har vunnit på ett samgående!

När Tidredan nu kommer att ingå i KLARTEXT ökar storleken på kundbasen till det dubbla vilket innebär betydligt större trygghet för både oss och kunden. Det är också viktigt att kunden förstår att använda systemen rätt så att man får ut den effekt som de faktiskt är byggda för. Kan kunden spara tid och därmed pengar så är man också beredd att betala för den nytta man får. Detta kommer i sin tur kunderna tillgodo i form av en stabil leverantör som har ork och möjlighet att ligga i framkant med utvecklingen.

Vi får två dedikerade medarbetare Folke Persson och Jan Roos som nu lämnar över sitt livsverk "Tidredan" i våra händer. Det skall vi förvalta, och vi hälsar Folke och Jan samt alla Tidredan-kunder välkomna!

Hälsningar

bo.myren@softit-sk.se



Mats Hentzel, SoftIT SK AB.

Det bästa för kunderna

KLARTEXT och Tidredan är starkt "nischade" produkter som kräver stor volym för att man ska kunna ge kunderna en fullvärdig produkt som kan utvecklas vidare.

Det säger Mats Hentzel, styrelseordförande i SoftIT SK AB.

– Det blir för kostsamt annars, fortsätter Mats, ju fler användare man har desto mer resurser kan avsättas för utveckling och underhåll. Det är alltså

med våra kunders bästa för ögonen vi gjort den här affären och tagit till oss Tidredan. Vi vill ge kunderna en konkurrenskraftig produkt som känns trygg och har framtiden för sig. Det är det primära syftet med hela affären. SoftIT kommer nu att analysera och använda det bästa ur Tidredan och baka in i det befintliga advokatsystemet KLARTEXT. Kunderna får på så vis det bästa ur dessa två "världar" i ett och samma system.

Så föddes Tidredan

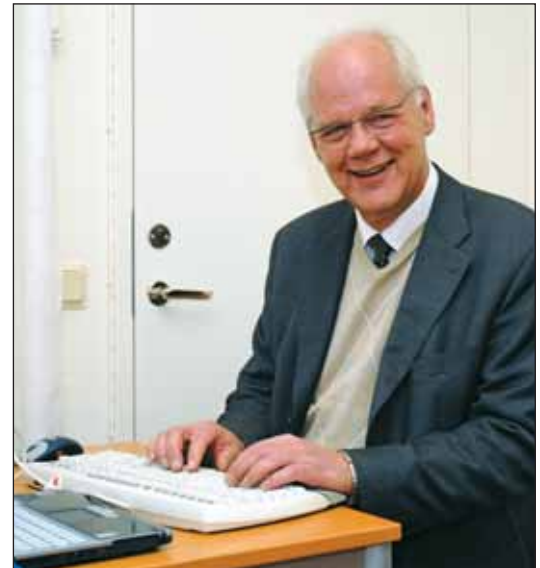
Folke Persson, skaparen av advokatsystemet "Tidredan", spelar gärna klassisk jazz på sitt piano och har båt och hav som främsta fritidsintresse. När vi pratar favoritmat är det följaktligen fisk som gäller. "Om jag nämner skirat smör och pepparrot, vad talar vi om då?" Undrar han.

– Eh... gädda... försöker under-tecknad landkrabba lite trevande.
– Nej, nej! Säger Folke uppbragt, det är ju en insjöfisk! Marulk, för sjutton, Marulk!

Folke Persson har kemiutbildning i boten, har arbetat merkantilt under 1970-talet och en bra bit in på 1980-talet då han sålde industrivaror i form av skräddarsydd tung utrustning.

– I det sammanhanget kom jag in på programmering, berättar Folke, och i mitten på 1980-talet bytte jag sedan "fot" och utbildade mig inom IT. Har mest sysslät med applikationsframställning. Jag arbetade en tid på ADB-kontoret i Göteborg tills de lade ned sin PC-avdelning. Jag blev då egenanställd konsult och fick kontakt med Ackordcentralen i Göteborg. De undrade om jag kunde hjälpa dem, advokaten som arbetat med en applikation till dem hade nämligen lyckats radera alltsammans.

– Ackordcentralen arbetade nära Lindahls advokatbyrå och de kom med



Folke Persson, skaparen av advokatsystemet "Tidredan".

synpunkter på utvecklingsarbetet. Antalet kunder växte och så skapades behovet av att generalisera det hela. Det var i början på 1990-talet och man kan säga att det var då Tidredan Advokatsystem föddes. År 1997 kom Jan Roos med i båten och då fick vi också ordning på marknadsföringen.

Folke berättar att hans specialitet är att analysera och göra databasmodellen korrekt och han jobbar gärna med strukturanalysen före programmeringen.

– Själva programmeringen ser jag nästan som ett slags "ungdomsarbete", det är inte dumt att först ha en bra ritning när man ska bygga, säger Folke och ler brett.

Folke privat

Ålder: 63

Bor: Har just köpt en mindre lägenhet vid vattnet i utkanten av Göteborg.

Fritidsintressen: Allt som har med båten och havet att göra. Jag vill dock inte lämna det här med data som jag tycker är väldigt intressant. Mitt intresse utöver havet är pianospel, försöker i den mån tiden och grannarna medger att spela lite. Gärna klassisk jazz t.ex. Fats Wallers Ain't misbehavin i en "light-version".

Familj: Hustrun Sussie som är flygvärdinna.

Senast lästa bok: 'Mörkrets Hjärta' av Josef Conrad.

Favoritprogram på TV: Nej, får vi tid över gäller det att, beroende på årstiden, komma ut på havet eller i naturen.

Favoritmat: Fisk i alla möjliga former, gärna klassikern Marulk med skirat smör och pepparrot.

Tycker inte om: Kåldolmar.

Varför sälja Tidredan?

– När verksamheten växer och blir framgångsrik som i vårt fall kommer man så småningom till en gräns då det blir svårt att utveckla samtidigt som man ska hinna med supporten, förklarar Folke. Med bara två personer i företaget råkade vi i det klassiska trångmålet att vi i stort sett bara hann med "släckningsarbete".

Har Tidredan något som saknas i KLARTEXT?

– Det vet jag faktiskt inte, säger Folke, jag ska först bekanta mig med KLARTEXT i detalj, men Tidredan tillför i alla fall ett program som heter "Ränteberäkning", vilket egentligen är vårt minst exploaterade program. Det låter lite dumt; "vadå ränteberäkning, det kan väl vem som helst fixa", men det lustiga är att om man går in på nätet och ser vad som erbjuds där av ränteprogram med en rörlig variabel, så hittar man inget.

Vad gäller nu i det korta perspektivet?

– Närmast gäller det att integrera Tidredan med KLARTEXT, det är ju självklart olika strukturer i systemen, men rent tekniskt tror jag inte det är några större problem, säger Folke och avslutar:

– Det ska bli spännande att få bidra till integrationsarbetet och utvecklingen av ett ännu bättre system. Jag arbetar nu för SoftIT och vill givetvis göra det bästa för att den här affären ska bli så bra som möjligt för företaget och inte minst för kunderna.

SoftIT blir en stark aktör på marknaden

Jan Roos är i grunden civilekonom och har bland annat arbetat på NCRs och Pripps marknadsavdelning som affärscontroller. Efter några år i familjeföretaget (fastigheter) blev Jan egen företagare med huvudsaklig inriktning på sälj- och utbildningsuppdrag inom sektorn affärssystem. Sammanfattningsvis har Jan tjugofem års erfarenhet av IT och blir nu marknads- och försäljningschef för SoftITs advokatsystem.



Jan Roos

När Jan började arbeta med marknadsföring av advokatsystemet Tidredan 1998 hade man ett fåtal större kunder och ett sjuttioåttio användare.

– Under åren har vi gjort en del omstruktureringar, berättar Jan, och från att bara ha varit en del av våra affärssystem blev Tidredan vår huvudverksamhet för cirka fyra år sedan. Men vi har ju varit ganska små med begränsade resurser och det går inte att hålla på med för mycket om man är ett fåmansföretag.

Allt eftersom antalet kunder ökade ställdes större och större krav på utveckling och underhåll av systemet. Snart uppstod behovet av en samarbetspartner eller ny ägare med större kapacitet och Jan ser väldigt positivt på att SoftIT nu förvärvat Tidredan.

– Det ger oss möjlighet att utnyttja båda verksamheternas kunskapsbas som upparbetats under åren. SoftIT är

ett stabilt företag med bra resurser och kunskap, inte minst programmeringsmässigt.

Jan påpekar att KLARTEXT och Tidredan är producerade för samma målgrupp och i stort sett likvärdiga. Självklart skiljer de sig på några punkter och målet på sikt är att "baka samman" det bästa ur de båda systemen till något alldeles extra konkurrenskraftigt på marknaden.

– Bland annat har KLARTEXT fördelen av att ha ett helt integrerat bokföringsprogram i systemet, det betyder också att det blir enklare för kunderna som får en leverantör och ett telefonnummer att ringa vid behov, något som vi är ensamma om på marknaden idag, säger Jan.

Framtiden?

– Målgruppsanpassade lösningar tror jag gäller i framtiden, säger Jan, kunderna består ju av ett brett spektra av olika grupperingar från väldigt små och mindre resursstarka verksamheter till större med mer "muskler".

Vad händer närmast i tid?

– Lyckas vi få ut budskapet om den här affären på rätt sätt – vad som är rätt kan ju alltid diskuteras – tror jag att kunderna kommer att uppskatta detta, säger Jan och fortsätter:

– Själv är jag övertygad om att det kan bli något riktigt bra av det här. Vi får en stark position på marknaden vilket innebär stora möjligheter att få ännu fler nöjda kunder.

Jan privat

Ålder: 46

Bor: Villa i Billdal (mellan Göteborg och Kungsbacka).

Familj: Hustru och två söner 9 och 4 år.

Fritidsintresse: Golf (handicap 21,9) och goda middagar.

Senast lästa bok: Hinner inte annat än fackböcker.

Favoritprogram på TV: Det blir de sena programmen, bl.a. Heroes, CSI och Scrubs

Favoritmat: Jag tycker matlagning är avkopplande och lagar gärna vållagad oxfilé med ugnsg Grillad potatis, eller välgrillade lammkotletter.

Tycker inte om: Oärlighet och krig.



Två blir ett – och ännu bättre



Urban Kvarby

Det är ett verkligt spännande skede för advokatsystemet vi är inne i nu! Säger Urban Kvarby som har lång erfarenhet av systemutveckling i olika tekniska miljöer och för olika branscher. När SoftIT för snart två år sedan tog över KLARTEXT blev Urban den som fick det övergripande ansvaret för utvecklingen av KLARTEXT Advokatsystem.

Närmast förestår arbetet med att plocka ut det bästa ur båda systemen och konvertera Tidredan till KLARTEXT. Urban ser mycket positivt på utvecklingen.

– Det är väldigt positivt och spännande! Dessutom ser jag fram mot samarbetet med Tidredans trevliga killar, Jan och Folke, som nu börjar på SoftIT.

– Vi kände till Tidredan sedan tidigare i samband med den marknadsundersökning jag och Bo Myrén lät göra innan vi förvärvade KLARTEXT, förklarar Urban, och fortsätter:

– Tidredan har funnits lika länge som KLARTEXT och båda systemen har stora kvaliteter. Att dessa nu slås samman innebär att vi erbjuder såväl Tidredan-kunderna som KLARTEXT-kunderna ett ännu bättre system. Vi får också ökade resurser för underhåll, support och utveckling.

Störst är bäst!



Jan Christersson

Jan Christersson har arbetat med KLARTEXT Advokatsystem i femton år och varit med om utvecklingen från det att systemet bara var ett rent bokföringsprogram i DOS till dagens utvecklade Windowsbaserade affärssystem. Jan ansvarar för kundstödet på SoftIT och ser mycket positivt på att företaget köpt Tidredan:

– Det känns spännande och stimulerande med två nya medarbetare, Folke och Jan, som båda har en lång och gedigen erfarenhet av att arbeta med advokatbyråer. Vi får nu dessutom möjligheten att plocka de bästa bitarna från två program och bygga nästa generation av advokatsystem.

– Störst är inte alltid bäst, men i det här fallet tror jag att det är så.

Välkommen att prata KLARTEXT med oss!

Tfn: 08-705 80 21
(KLARTEXT KUNDSTÖD)



Inger Björå
inger.bjora@softit-sk.se



Janne Christersson
jan.christersson@softit-sk.se



Natalia Genina
natalia.genina@softit-sk.se



Urban Kvarby
urban.kvarby@softit-sk.se



Folke Persson
folke.persson@softit-sk.se



Jan Roos
jan.roos@softit-sk.se