

Verksamheten och IT går ofta på olika spår.



Lättarbetad KLARTEXT underlättar.



Kunden i centrum.

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

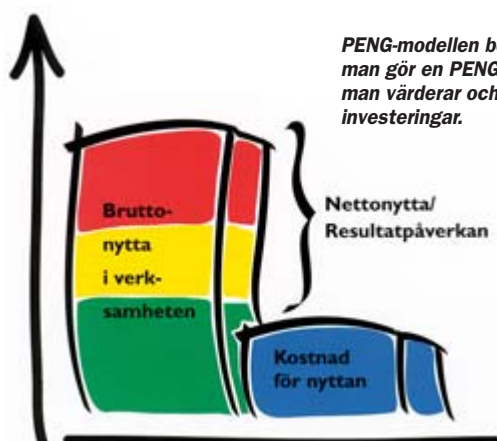


PENG-analysgruppen på SoftIT, från vänster: Jan Christersson, Urban Kvarby, Natalia Genina samt Mr PENG själv, Lars Stigberg.

PENG-modellen

Idrottsrörelsen står och faller med SoftITs IT-partner Lars Stigberg kunde man läsa i DN i höstas. Lars var nämligen tävlingsledare för världens största breddtävling i orientering. Han är en av de 640 000 ideellt arbetande funktionärerna "utan vilka svensk idrott aldrig skulle överleva". Lars är också en av männen bakom PENG-modellen.

Av: Ulf Hansson



PENG-modellen beskriver hur man gör en PENG-analys i vilken man värderar och ökar nyttan av investeringar.

Lars Stigberg har lång erfarenhet som linjeförman och IT-chef och driver sedan 1988 egen konsultverksamhet. Tillammans med kollegor har han skapat PENG, en modell för att värdera och öka nyttan av investeringar. Just nu genomför Lars en PENG-analys som ska ligga till grund för fortsatt arbete på SoftIT.
– Grunden till PENG-modellen kom egentligen till i Lerum 1968, säger Lars Stigberg, då jag gick en kurs i målstyrning. Man bröt ned huvudmålet i ett antal delmål och modellen som användes innehöll allt, inte bara ekonomin som var vanligt då.



Kraftsamling kring KLARTEXT

I detta nummer får vi träffa en av upphovsmännen bakom PENG-modellen. Det är Lasse Stigberg som också är IT-partner och delägare i SoftIT SK AB.

Vi håller för tillfället på att genomföra en PENG-analys av affärssystemet KLARTEXT. Vi gör den på en generell och övergripande nivå och så här långt pekar analysen på stora möjligheter att öka en advokatbyrås vinst om man använder KLARTEXT.

Man kan naturligtvis inte generalisera, varje byrå bör utifrån sina förutsättningar göra en egen analys.

Arbetet med att erbjuda Tidredans kunder en övergång till KLARTEXT har tagits emot positivt, vilket är kul. Det innebär att vi kommer att få betydligt många fler KLARTEXT-kunder vilket i sin tur innebär att vi kan kraftsamla kring ett system. Det går inte att vara liten på denna marknad om man skall ha råd och ork att kunna ge advokatbyråerna, stora som små, den funktionalitet och det kundstöd man har rätt att kräva.

Vi har glädjen att kunna hälsa ett antal nya KLARTEXT-kunder välkomna!

Avslutningsvis vill jag önska alla våra kunder en riktigt skön och fin sommar!

Bo Myren

bo.myren@softit-sk.se

– I början på 1990-talet hade Dataföreningen i Sverige ett projekt som hette "Roder" och som gick ut på att styra informationsbehandlingen för att få bättre lönsamhet och verksamhet. Jag var delprojektledare där för något som hette "mål och nytta" och man kan säga att det var ur detta som PENG-modellen började ta form, säger Lars.

Modellen utformades tillsammans med kollegorna Göran Lundgren och Lars Erik Dahlgren.

– Vi såg att investeringar – i synnerhet sådana med stort IT-innehåll – sällan ledde till den nytta i verksamheten som är möjlig att uppnå, förklarar Lars.

– Vi hade många intressanta diskussioner, bland annat ställde vi oss frågan "det här med nytta... det är ju ingen som pratar om nytta, ska vi verkligen ha med det?". Ja, just därför, säger Lars och fortsätter:

– Vi kom fram till att de som fattar beslut om investeringar och de som genomför dessa helt enkelt behövde veta mer om vad som skapar nytta i verksamheten – och vad som inte gör det. De behövde ett praktiskt och enkelt hjälpmedel för att identifiera och i pengar värdera framtida eller redan uppnådd nytta.

Den första boken om PENG-modellen kom ut 1997 och hade titeln "Gör IT lönsamt!". Boken översattes också till engelska och PENG-modellen var född!

Lars och hans kollegor har genomfört närmare trehundra PENG-analyser i de flesta branscher och ger också regelbundet utbildningar i modellen fyra, fem gånger om året i Dataföreningens regi.

– Första steget är en tvådagars kurs, berättar Lars, steg två är en dags specialträning och i steg tre leder man själv utbildningen och blir certifierad. Vi stöt-

Lars privat

Ålder: 67

Bor: Villa i Uttran söder om Stockholm.

Familj: Hustru, son och dotter med egna familjer.

Fritid: Orientering. Eftersom hustrun spelar nyckelharpa blir det också en del spelmansstämmor.

Senast lästa bok: "Flyga drake" av Khaled Hosseini.

Favoritprogram på TV: Fotboll, idrott över huvud taget.

Favoritmat: Som barn var det mannagrynspudding med saftsås, det är fortfarande gångbart, men på äldre dar ligger laxen bra till.

Tycker inte om: Jag har med åren lärt mig tycka om de flesta människor, men kategorin "översittare" har jag svårt för.



tar givetvis "kandidaten" och tar ansvar mot kund.

PENG-modellen har fått ordentligt genomslag och uppdragen kommer från såväl stora som mindre företag, myndigheter och organisationer.

– En av fördelarna med PENG är att den är enkel och lätt att ta till sig och använda, förklarar Lars, den lämpar sig givetvis också för advokat- och juristbranschen.

Kan man med PENG-modellen till exempel mäta den ekonomiska betydelsen av hur kundmottagningen/receptionen i ett företag fungerar?

– Ja, hur servicen fungerar är ofta en ingrediens i PENG-modellen, säger Lars.

Varför en PENG-analys?

– Det spontana svaret blir "vi vill ha ett bättre beslutsunderlag för att kunna säga ja eller nej till projektet", förklarar Lars.

– Det viktigaste skälet är dock att en väl genomförd analys också skapar nytta som man annars inte hade uppnått!

Är det svårt att engagera ledningen i en PENG-analys?

– Får man bara möjlighet att prata om modellen och skapa insikt är det inga problem, säger Lars, men det gäller också att motivera alla medarbetare som kanske är trötta på förändringsarbete. Inte minst viktigt är att engagera rätt grupp av människor i projektet, så att man inte väljer någon bara för att "han/hon ändå inte har något att göra just nu".

Leder alla PENG-analyser till lönsamma projekt?

– Nej, det finns exempel på projekt som stoppats för att kostnaderna har överstigit nyttan, säger Lars, men i och med att vi fokuserar på möjliga nyttor ökar chansen att projektet blir lönsamt. Ofta hamnar man på värden där nyttan är fem, sex gånger större än kostnaderna!

Utförlig information om PENG-modellen hittar du på: www.peng.se

Lättarbetad KLARTEXT underlättar



Gustaf Ponténs Advokatbyrå verkar i en expansiv region och Gustaf ser ljus på framtiden. En del av optimismen kan tillskrivas KLARTEXT Advokatsystem.

Gustaf privat

Ålder: 35

Bor: Villa i Strängnäs.

Familj: Hustru och två barn.

Fritid: Huset vid Hjälmaran.

Senast lästa bok: Facklitteratur.

Favoritprogram på TV:

"Solens mat".

Favoritmat: Vilt.

Tycker inte om: Girighet och avundsjuka.

Gustaf Pontén ser framtiden an med tillförsikt och är mycket nöjd med KLARTEXT Advokatsystem.

Högst upp i det så kallade "glashuset" i Strängnäs har Gustaf Pontén sitt kontor. Personalstyrkan består av honom själv och Annika Westlin som sköter administrationen. "Glashuset" inrymmer ett flertal företag med skiftande verksamheter.

– Den här typen av "företagshus" ger kontakter med andra verksamheter än min egen, säger Gustaf, och det är stimulerande.

Gustaf har tidigare erfarenheter av KLARTEXT från tiden då han arbetade som anställd på advokatbyrå, men då handlade det om den tidigaste DOS-versionen.

– Den fungerade också bra, säger Gustaf, men det nya windowsbaserade KLARTEXT är ju betydligt mer utvecklat. Funktionerna är helt integrerade med varandra och det underlättar jobbet väsentligt.

Innan Gustaf bestämde sig för att skaffa nya KLARTEXT använde han ett konkurrerande generellt redovisningsprogram, integrerat med annan extern leverantör av tid/faktura (ej "Tidredan").

– Jag blev inte särskilt nöjd med det, säger Gustaf, det var inte lika anpassat till jurist- och advokatbranschen som KLARTEXT är. Mycket av det som hanteras automatiskt i KLARTEXT fick man göra själv. Jag upptäckte också irriterande stavfel i ledtexter, något man tycker borde ha rättats till innan produkten släpps ut.

Vad är det bästa med KLARTEXT?

– KLARTEXT är lätt att förstå, det är lättarbetat och användarvänligt, säger Gustaf, man behöver inte lägga ned dyrbar tid på kurser för att lära sig det. Skulle jag få problem finns ju utmärkt support från SoftIT som på distans kan hjälpa mig i realtid med just det dokument jag arbetar med, verkligen bra!

Framtidsprognosen för Gustaf Ponténs Advokatbyrå ser bra ut, så bra att Gustaf funderar på att utöka verksamheten med ytterligare en medarbetare.

– Jag tror det kan bli aktuellt, säger han, det ser positivt ut för hela regionen här med många inflyttningar och ett uppsving för industri- och affärsverksamheten. Jag ser inga tecken på avmattning, tvärtom!



Annika Westlin är civilekonom och sköter administrationen. Nu är det upplägg av kontoplaner i KLARTEXT som gäller.

Av: Ulf Hansson



Kunden i centrum

Kundstödsavtalet skapar trygghet.

Professionella jurist- och advokatbyråer behöver moderna verktyg för att underlätta och hantera verksamheten på ett effektivt och lönsamt sätt. Genom att använda KLARTEXT Advokatsystem skapas förutsättningar för detta. Används dessutom den helintegrerade lösningen med Tid/Faktura, Redovisning och Akt-/Dokumenthantering, har man bästa tänkbara förutsättningar för en effektiv administration och hantering gentemot uppdragsgivarna.

I KLARTEXT är allt integrerat på ett användarvänligt sätt. Är man dessutom konkursförvaltare finns det en smidig lösning vid upplägg och hantering av konkursbolag. KLARTEXT Advokatsystem löser *hela* hanteringen, vi är alltså inte beroende av någon annan leverantör för att vidareutveckla systemet (Microsoft undantaget). Detta innebär en trygghet för våra kunder som på så vis har *en* kontaktpart för hela affärssystemet. Genom kundstödsavtalet garanteras kunderna att alltid få hjälp. Det kan vara genom att ringa kundstöd eller att önska sig vidareutveckling av funktioner som kan ge nya möjligheter. Vi ger också teknisk hjälp genom fjärruppkoppling för att snabbt kunna vidta åtgärder vid eventuella problem.

Inom SoftIT ser vi kontinuerligt över våra resurser och de behov och krav våra kunder ställer. För KLARTEXT har vi medarbetare vars mål är att alltid ge bästa möjliga service och lösningar till våra kunder. Eftersom vi i grunden är ett programutvecklingsföretag har vi också bra resurser internt för att stödja framtida utveckling.

Vi vet att ett framgångsrikt program kräver bra resurser, öppenhet mot kunderna och duktig och kunnig personal. Allt för att kunden ska ha den bästa lösningen för sin verksamhet och även i framtiden vara nöjda användare. De personer som är ansvariga för kundstö-

det har givetvis också tillgång till SoftITs övriga resurser. En kort presentation av de ansvariga för KLARTEXT-kundstöd följer här.

Jan Christersson

Har huvudansvar för den dagliga kundsupporten och utbildning hos kund.

Jan har arbetat med KLARTEXT i sju-tion år och har således lång erfarenhet och gedigen kunskap av advokatsystem samt stor vana att hjälpa kunder.

Urban Kvarby

Har det övergripande produktansvaret för KLARTEXT.

Urban är erfaren systemutvecklare med lång erfarenhet och stor kunskap av att utveckla olika typer av program och av att lösa problem.

Natalia Genina

Har huvudansvaret för det tekniska stödet och för installationer.

Natalia har erfarenhet och stor kunskap inom den senaste tekniken. Med hjälp av fjärruppkoppling mot kunderna kan Natalia snabbt hjälpa kunden om något i tekniken skulle falla.



Bert Caspersson

Har huvudansvaret för vidareutvecklingen av KLARTEXT Akt-/Dokumenthantering med integration till MS Office.

Bert är även Microsoftspecialist och har bl.a. ansvaret för vidareutvecklingen av vårt dokumentstyrningsverktyg E-kontoret med kunder som bl.a. Rikspolisstyrelsen och Luftfartsverket.

Bert har gedigen erfarenhet och kunskap av bl.a. dokumenthantering. En gång i tiden var han produktchef för WordPerfect som på sin tid hade det ledande officepaketet innan Microsoft tog över.

Av: Jan Roos

**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

Vår målsättning när det gäller service till kunderna vill vi uttrycka så här:

"Att skapa och öka kundens tillfredsställelse och genom detta erhålla gott ekonomiskt utbyte till företaget. Detta kan bara uppnås genom väl motiverad och samarbetsvillig personal, bra produkter och med kundens bästa i centrum".